



Сам себе психолог

Артур Фриман Роуз Девульф

# 10 ГЛУПЕЙШИХ ОШИБОК, КОТОРЫЕ СОВЕРШАЮТ ЛЮДИ



ПИТЕР



---


# Сам себе психолог

---

СЕРИЯ

*DR. ARTHUR FREEMAN*  
*ROSE DeWOLF*

**THE 10 DUMBEST  
MISTAKES  
SMART PEOPLE MAKE  
AND  
HOW TO AVOID THEM**

 HarperCollins *Publishers*



*Артур Фриман  
Роуз Девульф*

# **10 ГЛУПЕЙШИХ ОШИБОК, КОТОРЫЕ СОВЕРШАЮТ ЛЮДИ**

 **ПИТЕР®**

Санкт-Петербург  
Москва • Харьков • Минск  
2000

*Фриман Артур, Девульф Роуз*  
**10 ГЛУПЕЙШИХ ОШИБОК,  
КОТОРЫЕ СОВЕРШАЮТ ЛЮДИ**

*Серия «Сам себе психолог»*  
*Перевела с английского Л.Царук*

Главный редактор	<i>В. Усманов</i>
Заведующий редакцией	<i>Е. Гладилова</i>
Ведущий редактор	<i>Л. Панич</i>
Литературный редактор	<i>О. Терехова</i>
Художник обложки	<i>В. Шимкевич</i>
Корректоры	<i>З. Голубева, Л. Комарова,</i> <i>М. Рошаль</i>
Верстка	<i>Л. Панич</i>

ББК 88.5    УДК 159.9

**Фриман А., Девульф Р.**

**Ф88 10** глупейших ошибок, которые совершают люди — СПб: Питер, 2000. — 224 с. — (Серия «Сам себе психолог»)

ISBN 5-88782-366-6

Наверняка вам приходилось, совершив или сказав какую-нибудь глупость, рвать на себе волосы, кусать локти, просыпаться средн ночи в холодном поту и, скрежеща зубами, твердить себе: «Тупица, бестолочь! Надо же было так влипнуть!»

Причина опрометчивости поступков и неловкости фраз коренится в незнании психологических законов, а фатальное невезение — всего лишь элементарная психологическая неграмотность. Как выпутаться из паутины бесплодного самокопания? Как выплыть из водоворота депрессивных состояний? Как научиться избегать тупиковых ситуаций?

Всемирно известные психологи Артур Фриман и Роуз Девульф расскажут вам о десяти наиболее типичных ошибках, ведущих к житейским неудачам, путанице и непониманию в отношениях с окружающими.

© 1992 by Arthur Freeman, Ph.D., and Rose DeWolf

© Перевод на русский язык, Л. Царук

© Серия, оформление. Издательский дом «Питер», 2000

Права на издание получены по соглашению с HarperCollins Publisher Inc.

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ISBN 5-88782-366-6

ISBN 0-06-016685-1 (англ.)

Лицензия ИД № 01940 от 05.06.2000.

Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции

ОК 005-93, том 2; 95 3000 — книги и брошюры.

Полпикано к печати 15.08.2000 г. Формат 84x108<sup>1</sup>/<sub>32</sub>. Усл. п. л. 11,76. Доп. тираж 15 000. Заказ № 481.

ЗАО «Питер Бук», 196105, Санкт-Петербург, ул. Благодатная, 67.

Отпечатано с готовых диапозитивов в ГИПК «Лениздат»

(типография им. Володарского) Министерства РФ по делам печати,

телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.

191023, Санкт-Петербург, наб. р. Фонтанки, 59.

## **Предисловие**

Более тридцати лет назад один из моих пациентов дал мне ключ к методу, который впоследствии развился в научный подход, получивший название когнитивной терапии. Именно об этом методе вы узнаете, прочитав книгу *«Десять глупейших ошибок, которые совершают люди»*.

В то время я занимался традиционным психоанализом — выслушивал воспоминания пациентов, следил за цепочками свободных ассоциаций, надеясь проникнуть в их подсознание. И вот как-то один из моих больных заявил, что испытывает глубокое разочарование по поводу слишком медленного процесса излечения, в чем он обвинял своего врача. Мужчина признался, что как только он вспоминает обо мне, тут же начинает испытывать чувство вины. Затем он начал подробно рассказывать о своих мыслях. Центральной была та, о которой пациент поначалу умалчивал: он считал себя очень плохим человеком из-за того, что злился на меня.

Его откровения дали мне пищу для размышлений. Я начал расспрашивать других пациентов и выяснять, не испытывают ли они недовольство или чувство гнева? Оказалось, что у всех у них время от времени возникают похожие негативные мысли. Стереотипное мышление людей — даже самых умных, неординарных и образованных — приводит к неверной оценке ситуации, неправильно-му восприятию действий окружающих, преувеличению важности отдельных событий.

Для того чтобы от простых наблюдений прийти к формулировке методов эффективной терапии, потребовались многие годы исследований. Но полученные данные неумолимо вели меня к следующему заключению: именно наш образ мыслей в конечном итоге и определяет, преуспеем ли мы в жизни, будем ли ею наслаждаться, а в отдельных особых случаях — сохраним ли мы саму жизнь. Я понял, что чем выше уровень мышления, тем с большим успехом мы можем корректировать последствия использования негативных поведенческих стереотипов.

В ходе исследований я разработал методы, позволяющие успешно преодолевать болезненные эмоциональные состояния и пагубное поведение. Как правило, они дают быстрые и эффективные результаты.

Исследования, проводимые в течение десятилетий — не только мною, но и другими учеными, — привели к тому, что появились возможности применения когнитивной терапии для лечения эмоциональных проблем широкого диапазона. С чувством глубокого

удовлетворения я наблюдаю, как явление, получившее название когнитивной революции, широко распространяется не только в США, но и во всем мире.

С не меньшим удовлетворением я приветствую усилия ученых, стремящихся к распространению и углублению революционных идей. Предлагаемая вашему вниманию книга вносит заметный вклад в дело когнитивной революции. В ней подробно разъясняется, сколь губительно для нас стандартно искаженное мышление и как правильно его откорректировать.

Доктор Артур Фриман — в прошлом мой ученик, а затем collega в Центре когнитивной терапии Пенсильванского университета — стал одним из признанных специалистов мирового уровня в области когнитивной терапии. Роуз Девульф — писатель и популяризатор науки; ей по плечу изложить все сложности когнитивной терапии в доступной и интересной форме. Плодотворность этого творческого союза уже известна читателям, познакомившимся с их первой совместной книгой *«Мог бы, хотел бы, должен был бы... или: Как преодолеть сожаления об ошибках и упущенных возможностях»*.

Если вы хотите освободиться от негативных шаблонов мышления, повергающих в несчастье миллионы людей, книга, которую вы держите в руках, укажет вам верный путь.

*Аарон Т. Бек, доктор медицины,  
директор Центра когнитивной терапии,  
профессор психиатрии Пенсильванского университета*

# Введение

## Как узнают наиглупейшие ошибки?

Ошибаются все. Такова суть человеческой природы. Мы делим ошибки на мелкие (вдруг вы заметили, ай-ай-ай! что надели свитер наизнанку) и крупные (вы поняли, ну и ну! что человек, которого вы одарили своей любовью или доверием, вовсе их не заслуживает). Мы относим ошибки к разряду глупых, если считаем, что их вполне можно было предвидеть заранее. Но, увы, почему-то мы повторяем их вновь и вновь.

Допускаю, может показаться невероятным, что существует возможность выбрать из сотен тысяч промахов и миллионов глупостей всего десять основных ошибок, совершаемых людьми.

Ответ лежит в принципах отбора определенной категории ошибок. «Облюбованные» нами промахи, несомненно, являются самыми глупыми, потому что они ведут нас к совершению бесчисленного множества других, влекут за собой ненужные эмоциональные страдания. Они не имеют отношения к сути принимаемых нами решений, а касаются способа их принятия. Короче говоря, это те ошибки, которые мы совершаем в процессе размышления об обстоятельствах нашей жизни.

Мы говорим только о специфических ошибках мышления, которые создают для нас новые проблемы, усугубляют существующие и усложняют поиски их решений. Такие ошибки мышления приводят к неправильной интерпретации жизненного опыта, к ложным суждениям о других людях, к неправильной самооценке.

Неправильное понимание, неверное суждение могут вызвать болезненные эмоции, что, в свою очередь, подтолкнет к поступкам, о которых впоследствии мы будем сожалеть, или, что еще хуже, помешает совершать действия, способные повысить наш жизненный потенциал. Люди часто говорят: «Я чувствовал себя так плохо (я был так зол, так расстроен, так беспокоился), что не мог мыслить разумно». Но на самом деле все наоборот: вы не в состоянии трезво подойти к оценке ситуации, а уж вследствие этого у вас развиваются и углубляются чувства вины, гнева, страха, вас одолевают стрессы. Изучив, каким образом можно избежать десяти описанных в книге ошибок, вы поймете, как стать намного успешнее.

## Путь к собственным эмоциям

Невозможно переоценить значение человеческих чувств. Эмоции — центр человеческого существования. И все же опыт показывает: вы обращаетесь к чувствам, вы понимаете, почему ощущаете именно это и именно так, — *но боль не исчезает*. Да, мы осознаем, что творится у нас в душе, и тем не менее продолжаем действовать во вред себе. Несомненно, катарсис — всплеск эмоций — приводит к облегчению, после потока слез наступает успокоение. Если вы сбрасываете тяжкое бремя, на какой-то срок становится легче. И все же если причина, которая заставила вас заплакать, не устранена, вскоре вы снова разреветесь. И как только вы опять взвалите на себя неподъемную ношу, вы тут же ощутите ее тяжесть.

Кажется, не вызывает сомнений факт, что, если вы хотите изменить жизнь к лучшему, надо *хоть что-то делать* для разрешения тяготящих вас проблем. И все-таки жизнь показывает: можно научиться вести себя правильно и *тем не менее чувствовать себя глубоко несчастным человеком*.

Видимо, необходимо найти такую жизненную формулу, которая приведет к укрощению душевных бурь и научит позитивному, конструктивному поведению. Именно этим и занимается когнитивная терапия. Она сочетает разрозненные фрагменты разных теорий особым образом, что и приносит людям *быстрое, простое и длительное облегчение*.

Когнитивная терапия не требует от вас раскопок эмоционального прошлого, а готовит к улучшению своей жизни в настоящем и в будущем. Какое значение имеет то, как обходились с вами в прошлом другие люди? Для того чтобы *двигаться дальше*, нет нужды прощать или наказывать их. Давно ушедшие события не имеют для вас ни малейшего значения (за исключением каких-то особых, реальных причин для беспокойства и неуверенности). Поймите, для того чтобы изменить жизнь к лучшему, *вам достаточно уже имеющегося потенциала*, нужно только не бояться принять на себя ответственность.

Взять на себя ответственность — значит отвечать и за свои эмоции. Очень соблазнительно возложить вину за гнев, беспокойство, неуверенность или депрессию на других людей или на объективные обстоятельства. Всегда можно найти «козла отпущения»: «Мне не было бы так плохо, если бы не он (она, они...)». Но давайте сосредоточимся на слове «*обвинять*». Обвинять — но кого? Да,

окружающие люди или несчастные обстоятельства заставили вас испытать боль, но только от вас зависит, *позволите ли вы ей продолжаться*. Если вы хотите, чтобы боль прекратилась, скажите твердо: «Моя жизнь зависит только от меня».

## **Цена эмоций**

Вы спросите: «Но что я могу сделать?» Прежде всего попробуйте *иначе думать* о событиях своей жизни.

Слово «когнитивный» означает «мыслительный». Когнитивный подход начинается с использования удивительно мощных мыслительных способностей человеческого мозга. И это очень важный момент, поскольку все наши эмоции и действия неотделимы от мыслей. Все взаимосвязано. Мышление открывает *доступ* к эмоциям, а эмоции, в свою очередь, дают нам импульсы к действиям.

В процессе чтения книги вы убедитесь в том, что, изменив мышление, вы получаете возможность управлять эмоциями, тем самым избавляясь от их власти. Вы поймете, что беспокоящие нас чувства хранятся не где-то в глубинах человеческого организма, периодически выплескиваясь наружу, а «производятся» именно в тот момент, когда мы нуждаемся в них. Каковы наши *мысли* — таковы и эмоции.

Если вам трудно поверить в это, рассмотрим следующие примеры.

### **Предательство**

Вам нужна помощь, и вы позвонили подруге. Дома ее не оказалось, и вы оставляете сообщение на автоответчике. «У меня проблема, — говорите вы. — Это очень важно. Я в отчаянии, мне срочно нужна твоя поддержка. Пожалуйста, позвони мне сразу же, как только придешь домой».

Но подруга так и не позвонила — ни вечером, ни на другой день, ни на следующий... Вам кажется, что она вами пренебрегает: «Еще бы, с какой стати она будет звонить мне? Ведь я не представляю для нее интереса». Что вы чувствуете? Разочарование? Боль? Возможно, вы с обидой вспоминаете: «Когда она нуждалась в помощи, я была тут как тут. Я же всего лишь попросила позвонить. Настоящая подруга отозвалась бы немедленно».

Она звонит через неделю: «Меня не было в городе. В семье случилось несчастье. Просто не было возможности позвонить перед

отъездом. Только что прослушала твое сообщение и вот звоню. Чем я могу помочь? Надеюсь, еще не поздно? Я чувствую себя просто ужасно оттого, что не смогла вовремя откликнуться».

Ну и что вы теперь чувствуете?

### **Злые родители**

У вас было тяжелое детство — никто не станет спорить. Мать — алкоголичка, отец — суровый и бесчувственный человек. Вы росли, завидуя любви и материальному достатку, которыми были окружены другие дети и которых вам так не хватало. Вы уверены в том, что родители загубили вашу жизнь. Неудивительно, что всякое воспоминание о них вызывает у вас чувство раздражения и унижения. Вы думаете: «Именно из-за них у меня все идет криво. Я неудачник. Моя душа пуста».

У вас в голове проносятся грустные мысли, но внезапно дверь открывается, и входят Майкл Джексон и Мадонна. Они участвовали в телевизионном шоу, условием которого был выбор наугад одного человека, перед которым они должны были выступить, и именно вы оказались избранныком судьбы. Они одеты так... ну так, как могут одеваться только Майкл Джексон и Мадонна. Их сопровождает целый оркестр и добрая дюжина знаменитостей меньшего калибра, которые ждут, чтобы их вам представили. Суперзвезды твердо намерены доставить вам удовольствие.

Что вы чувствуете? Вы удивлены? Обрадованы? Не верите глазам своим? Остолбенели от изумления? Если предположить, что такое умопомрачительное развитие событий возможно, уместно задать вопрос: а вы все еще продолжаете размышлять о том, как вы несчастны? Неужели, встретившись с Майклом Джексонем и Мадонной, вы будете жаловаться им на своих беспутных предков? Скорее всего, вы хотя бы на время забудете о своих несчастьях. Вы будете заняты совсем другими мыслями: «Вот это да! Майкл и Мадонна вместе!», или «Хорошо бы и Николсон зашел!», или «Наверное, я сплю и вижу чудесный сон».

### ***Умные люди — тоже люди***

Человеку свойственно ошибаться.

Если бы в любой момент жизни каждый из нас обладал всеми нужными знаниями для того, чтобы вынести на сто процентов верное суждение...



Если бы каждый из нас всегда сохранял спокойствие, хладнокровие, здравый смысл, всегда был в курсе событий, всегда с легкостью ориентировался в массе информации...

Если бы мы никогда не совершали таких поступков, о которых потом приходится только сожалеть, если бы мы никогда не заваривали кашу, тщетно надеясь быстро ее расхлебать, если бы мы никогда не завязывали отношений, которые ни к чему хорошему не приводят...

Если бы мы никогда не чувствовали, что у нас слишком много работы, слишком много обязательств, слишком много проблем...

Если бы мы никогда не ощущали себя комком нервов или кучей отбросов...

Если бы нам никогда не приходилось произносить сакраментальные слова: «И как это могло получиться?» или «Как я мог так поступить? О чем я вообще думал?»

Если бы никто никогда не допускал глупых ошибок...

Тогда...

Ну тогда эту книгу можно было бы и не писать.

Но, скорее всего, вам, как и большинству обыкновенных людей, не составит труда припомнить, как часто у вас возникали мысли, о которых впоследствии вы не могли говорить без боли. Предположим, что-то казалось вам правдой, а в конечном итоге выяснилось, что вы барахтались в море лжи. Или вы приняли важное решение в спешке, в гневе, в расстроенных чувствах, а потом пришлось признать, что оно оказалось неверным. Даже если окружающие считают вас чуть ли не гением, нет сомнения, что в течение своей жизни хотя бы одну из глупых ошибок, описанных в этой книге, вы допустили. А скорее всего, вы совершали их даже по несколько зараз, так как такие промахи по природе своей имеют тенденцию группироваться.

Разумеется, список типичных ошибок мышления не может быть столь же точным и неоспоримым, как перечень групп крови или десяти крупнейших городов мира, но за ним стоит тысячелетний опыт наблюдений за причудами человеческой натуры.

Десять шаблонов мышления неизменно вовлекают нас в неприятности. Ничего сложного в них нет. И тем не менее они порождают бесконечные сложности, проблемы и неудобства.

Все ошибки, описанные в этой книге, имеют ряд общих черт.

1. Они возникают в процессе размышлений.
2. Создают для нас серьезные затруднения.
3. Они заставляют нас чувствовать себя просто ужасно.

4. Их довольно легко избежать.
5. Они влекут за собой неприятные последствия, которых могло бы и не быть, если бы мы дали себе труд спокойно и разумно осмыслить события.

## ***Мобилизация силы разума***

Итак, в этой книге рассматриваются ошибки, которые совершаются в тех случаях, когда человеку не удастся использовать все преимущества, даруемые ему способностью мыслить. Просчеты, допускаемые умными людьми, утратившими контакт со здравым смыслом. Мы попробуем разобраться, как вполне разумные люди буквально *выдумывают* себе трудности, скандалы, разочарования, тревоги, депрессии и несчастья длиною в жизнь. Их ошибки глупы не потому, что ученые люди навесили на них такой ненаучный ярлык, а потому, что так их впоследствии называют сами люди, *допустившие явные промахи*.

Мы говорим об ошибках, про которые нельзя точно сказать, что именно сделано неправильно; известно только одно — дела пошли вкривь и вкось. Наша книга поможет вам научиться распознавать шаблоны мышления. Она научит вас анализировать глупые ошибки, если они были допущены, *и предпринять хотя бы что-то в их отношении*.

Новый образ мыслей изменит и ваше восприятие собственной личности, и отношение к окружающему миру. Вы получите возможность преобразовать свою жизнь. Как только вы научитесь исправлять ошибки мышления, вы выйдете на широкую прямую магистраль жизни.

## ***Анкета мастера ошибок***

В разные моменты жизни — вне зависимости от уровня развития интеллекта — вы наверняка совершали какие-то ошибки, описанные в этой книге. Весьма вероятно, что некоторые из них доставляли вам множество неприятностей. Предлагаемая вашему вниманию анкета поможет вам выделить те главы книги, которые представляют для вас наибольший интерес.

Оцените свою реакцию на перечисленные ниже утверждения по шкале от 0 до 4 баллов, перечеркнув крестиком один из квадра-

тов напротив каждого утверждения. В конце теста даются правила обработки результатов.

При выборе оценки имейте в виду, что:

*0 баллов означает:* никогда, ни при каких обстоятельствах ко мне неприменимо данное утверждение;

*1 балл означает:* утверждение применимо ко мне только в самых крайних случаях;

*2 балла означает:* иногда ко мне применимо это утверждение;

*3 балла означает:* это утверждение применимо ко мне очень часто;

*4 балла означает:* данное утверждение справедливо по отношению ко мне в большинстве случаев.

- |  | 0                                   | 1                                   | 2                                   | 3                                   | 4                                   |
|--|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| 1. Я слишком бурно реагирую даже на самые мелкие проблемы.   | <input type="checkbox"/>            | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            |
| 2. Меня упрекают в том, что я делаю из мухи слона.   | <input type="checkbox"/>            | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            |
| 3. Я легко прихожу в возбуждение.  | <input type="checkbox"/>            | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 4. Не стоит даже пробовать, все равно ничего не выйдет.  | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            |
| 5. Я заранее знаю, что все будет плохо.  | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            |
| 6. Я могу точно сказать, о чем думают другие.  | <input type="checkbox"/>            | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            |
| 7. Мои близкие должны знать, чего я хочу.  | <input type="checkbox"/>            | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            |
| 8. Всегда можно определить, что думает человек, понаблюдав за его жестами и мимикой.                                 | <input type="checkbox"/>            | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 9. Я полагаю, что когда люди проводят много времени вместе, они настраиваются на мысли друг друга.                   | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            |
| 10. Я расстраиваюсь из-за того, что, как мне кажется, думает другой человек, а потом оказывается, что я был не прав. | <input type="checkbox"/>            | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            |
| 11. Я в ответе за то, чтобы любимые мною люди были счастливы.  | <input type="checkbox"/>            | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            |
| 12. Если что-то не получается, я чувствую, что это моя вина.   | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            |
| 13. Меня критикуют чаще, чем других людей.   | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            |
| 14. Я всегда могу определить, когда человек нападает именно на меня, — даже если он не упоминает моего имени.        | <input type="checkbox"/>            | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            |

15. Я чувствую, что меня несправедливо обвиняют в том, что находится вне моего контроля.
16. Из-за своей самонадеянности я попадаю в неприятные ситуации.
17. Моя уверенность в себе отталкивает людей.
18. Я уверен, что человек, добившийся успеха в одной области, может точно так же преуспеть в другой.
19. В моих промахах виноваты другие.
20. Добившись успеха, можно отдохнуть и удержаться на достигнутом уровне за счет силы инерции.
21. Люди сознательно затрагивают именно те области, в которых я особенно чувствителен к критике.
22. В отношении критики у меня действует шестое чувство. Я всегда угадываю, когда обо мне говорят.
23. Негативные замечания ранят меня по настоящему, иногда я впадаю в депрессию.
24. Я слышу только негативные замечания и не замечаю похвал.
25. Я полагаю, все замечания стоят одного и того же, одна им цена.
26. Я расстраиваюсь, если мне не удастся завершить дело.
27. Если обо мне говорят, что я «такой как все» или «один из многих», я чувствую себя оскорбленным.
28. Лучше я ничего не буду делать, чем возьмусь за работу ниже моего достоинства.
29. Для меня очень важно, чтобы люди воспринимали меня как человека, ни на йоту не отступающего от стандартов безупречности.
30. Даже самая незначительная ошибка может испортить мне весь день или даже всю жизнь.
31. По сравнению с другими я — неудачник.

☐ ☒ ☐ ☒ ☐
☐ ☐ ☒ ☐ ☐
☒ ☐ ☐ ☐ ☐
☐ ☐ ☐ ☐ ☒
☒ ☐ ☐ ☐ ☐
☒ ☐ ☐ ☐ ☐
☒ ☐ ☐ ☐ ☐
☒ ☐ ☐ ☐ ☐
☐ ☒ ☐ ☐ ☐
☐ ☒ ☐ ☐ ☐
☐ ☒ ☐ ☐ ☐
☐ ☐ ☒ ☐ ☐
☒ ☐ ☐ ☐ ☐
☐ ☐ ☐ ☒ ☐
☐ ☐ ☐ ☒ ☐
☐ ☐ ☐ ☒ ☐
☐ ☒ ☐ ☐ ☐
☐ ☐ ☐ ☐ ☐
☐ ☐ ☐ ☐ ☐
☒ ☐ ☐ ☐ ☐
☒ ☐ ☐ ☐ ☐

32. Во мне силен дух соревнования.
33. Я расстраиваюсь, когда слышу об успехах других людей.
34. Я падаю духом оттого, что нахожусь не там, где должен был быть.
35. Мне кажется, что если хочешь добиться успеха, надо постоянно сравнивать себя с другими.
36. Мир, знаете ли, очень опасное место.
37. Если не хочешь иметь неприятностей, соблюдай осторожность в словах и делах.
38. Не люблю пользоваться случаем.
39. Я упустил хорошую возможность, потому что побоялся рискнуть.
40. Я избегаю предпринимать какие-то действия из боязни травмы или неудачи.
41. Я испытываю чувство вины из-за того, что должен был что-то сделать в прошлом, но не сделал.
42. Я считаю, что надо жить по правилам.
43. Оглядываясь на прожитую жизнь, я вижу больше неудач, нежели успехов.
44. На меня давит необходимость поступать правильно.
45. Меня угнетает необходимость сделать все дела.
46. Мне безразлично мнение окружающих.
47. Люди упрекают меня в том, что я не умею слушать.
48. Когда меня просят что-то сделать, я ошечиниваюсь.
49. Я считаю, что все должно делаться по моему или не делаться вовсе.
50. Я склонен откладывать даже очень важные дела и весьма медлителен.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

### Как оценить результат анкеты

Посмотрите на рисунок, который получился в результате зачеркивания квадратов. Если зачеркнутыми оказались в основном квадраты, соответствующие баллам 0 и 1, то проблем у вас со-

всем немного, а значит, и в жизни у вас не возникает особых затруднений, связанных с рассматриваемыми в книге ошибками.

Однако мы уверены: многие из читателей обнаружат, что они зачеркнули немало квадратов, соответствующих оценке в два балла и выше. Ну а если вы увидите целые группы крестиков, отмечающих оценки 3 и 4, вы получите возможность понять, какие же конкретно ошибки мышления представляют для вас наибольшую опасность.

*Итак, если вы обнаружили группу крестиков в диапазоне от 2 до 4 баллов*

- в вопросах 1–5** — обратите внимание на главу вторую;
- в вопросах 6–10** — обратите внимание на главу третью;
- в вопросах 11–15** — обратите внимание на главу четвертую;
- в вопросах 16–20** — обратите внимание на главу пятую;
- в вопросах 21–25** — обратите внимание на главу шестую;
- в вопросах 26–30** — обратите внимание на главу седьмую;
- в вопросах 31–35** — обратите внимание на главу восьмую;
- в вопросах 36–40** — обратите внимание на главу девятую;
- в вопросах 41–45** — обратите внимание на главу десятую;
- в вопросах 46–50** — обратите внимание на главу одиннадцатую.

## Глава 1. Я же все прекрасно знал!

Отдельные сцены популярных фильмов «Индиана Джонс» и «Последний крестовый поход» дают наглядный пример известной общечеловеческой тенденции «все знать» и одновременно игнорировать имеющуюся информацию.

Неустрасимый исследователь Индиана Джонс и красивая, но с повадками дьяволицы Эльза Шнайдер после долгих приключений находят Святой Грааль — некий похожий на вазу предмет, ради которого они претерпели всевозможные испытания, преодолевая трудности и опасности. Но как только Эльза берет Грааль в руки, начинается землетрясение, почва разверзается у нее под ногами. Внезапно женщина замечает, что она балансирует над бездной. Спасает Эльзу только Индиана Джонс, отважно удерживающий ее за руку.

Грааль выскальзывает из другой руки женщины и падает на земляной выступ за пределами досягаемости наших героев. Эльза тянет свободную руку в отчаянной попытке добраться до Грааля. Индиана предупреждает, что у него не хватит сил удержать ее. «Дай мне вторую руку, — умоляет он, — у меня не хватает сил!» Однако красотка игнорирует жизненно важный призыв, она тянется к Граалю. И вот когда наконец в последнем усилии женщина дотягивается до чаши, ее рука выскальзывает из руки Индианы Джонса, и неразумная красотка летит навстречу неминуемой гибели.

Индиана Джонс только что еще раз убедился, насколько опасна попытка достать Грааль. И тем не менее через секунду он сам балансирует над пропастью: он *уже забыл все, что знал*, он дождался своей очереди попытаться ухватить драгоценную чашу. На сей раз папаша Индианы Джонса держит его за руку, в то время как сам герой отчаянно тянется к Граалю. «Дай мне вторую руку, — умоляет Джонс-старший, — иначе я тебя не удержу!»

«Я его достану!» — кричит в ответ Индиана Джонс. Сейчас он думает только о том, как сильно хочет завладеть трофеем, хотя всего лишь несколько минут тому назад он заклинал глупую Эльзу не делать этого — точно так же, как теперь отец умоляет его самого. К счастью для Индианы Джонса и его многочисленных поклонников, он вновь обретает способность здраво мыслить.

Вот что нам нужно — способность обрести контроль над собой прежде, чем мы совершим что-то страшное, непоправимое или просто глупое. Увы, слишком часто мы успешно падаем в бездну, созданную нашими собственными «героическими» усилиями!

## *Когда нас покидает разум*

Случалось ли с вами, что когда дело сделано, когда вы уже сказали или совершили что-то, о чем стоит только сожалеть, или вы так и не решились на совершенно очевидный и единственно разумный поступок, вы произносите с зубным скрежетом: «Ну как я мог свалить такого дурака?» Вы бьете себя ладонью по лбу и стоите: «Все было так просто! Ну почему я этого не сделал?!» А кто-то, должно быть, подзуживает: «Не понимаю тебя! Ты же все прекрасно знал!»

Нас постоянно информируют о каждом шаге известных личностей из сферы бизнеса и политики, которые, судя по занимаемому ими высокому положению, должны бы быть весьма умными людьми. И вдруг кто-то из них совершает нечто настолько несообразное, что у него рвутся ценные связи, летит к чертям бизнес, он терпит громадные убытки, лишается возможности занять важный государственный пост, сводит на нет усилия всей жизни. Наконец, его имя просто вымазывают грязью в газетах и вечерних телевизионных новостях... Вы только удивляетесь: «О чем же он думал? Что с ним случилось?»

Происшедшее вряд ли поддается физическому объяснению. Нет, его не ударила молния, не накрыла телепатическая волна, пришедшая с Марса. Психологи знают, что существует ряд специфических причин, которые заставляют умных людей делать то, чего они наверняка никогда бы не совершили, *используя они должным образом свои мыслительные способности.*

Если вы попытаетесь углубиться в причины, по которым утратили способность соображать именно тогда, когда это было особенно необходимо, вы, скорее всего, скажете: «Я просто не подумал», или «Я впал в отчаяние, мозги просто превратились в кашу», или «Я так переживала, так нервничала, что просто проглядела это». Когда задним числом мы говорим: «Я же все знал, но...», мы абсолютно искренни, мы *действительно* знали. Но наше поведение основывалось не на логическом анализе, а на *эмоциях*, которые и навлекли на нас неприятности.



## Сила мысли

Наши мысли о той или иной ситуации могут упростить ее, либо превратить в неразрешимую проблему, успокоить нас, либо встревожить. Взгляд с различных точек зрения изменяет даже восприятие физических страданий. Психологи обнаружили, что солдаты, раненные на поле боя, жаловались на боли гораздо реже, чем гражданские люди, перенесшие, по объективным наблюдениям врачей, травмы аналогичной степени тяжести.

Почему так происходит? Теоретически логично предположить, что одинаковые по тяжести раны вызывают одинаковую боль. Разница заключается в том, *что думают* пострадавшие о своих ранениях. Солдат: «Я покидаю поле боя, но я жив. Ура!» С его точки зрения, рана приносит облегчение. Конечно, дырка в груди — не самое приятное, что может случиться с человеком, но, принимая во внимание заданные условия, жив ведь. А пройди пуля на пару сантиметров выше? И мысль о том, что смерть миновала, успокаивает боль. У гражданского человека ранение вызывает раздумья *о возможности* смерти, а не о вероятности *ускользнуть* от нее. Гражданский человек, если можно так выразиться, живет в сознании своего здоровья, и внезапная травма или рана вызывает тревогу, которая соответственно усиливает болевые ощущения.

Есть известная история о том, как один человек хотел одолжить у соседа газонокосилку. История эта как нельзя лучше иллюстрирует влияние мыслей на настроение. Берт хочет попросить у соседей газонокосилку. Выходя из дому, он думает о том, что его сосед Эд — отличный парень и будет рад выручить знакомого. «Старина Эд, — размышляет Берт, — чудесный человек». Но по пути вдруг закрадывается ужасная мысль: «А что, если он не согласится помочь мне?» Берт начинает спорить сам с собой: «Конечно, он мне не откажет. Он же хороший парень. В конце концов, я тоже многое для него сделал». А черные мысли продолжают свое грязное дело: «А что, если он не ценит те жертвы, на которые мне пришлось пойти? А вдруг он из тех эгоистов, которые готовы все взять, а сами ничего отдавать не хотят?» И вот Берт представляет, как сосед дает ему от ворот поворот, прикидывается, будто бы газонокосилка вовсе ему не принадлежит («Неужели он думает, что я поверю его байкам?»), или вспомнит, что как раз сам собрался заняться лужайкой перед домом («Но я-то знаю, что он врет. Видно же, что газон недавно подстригали»), или просто скажет: «Не дам» («Вот жадюга!»).

К тому моменту, когда Берт добирается до дома Эда, он уже настолько уверен в отказе, что считает свою просьбу пустой тра-

той времени. Он злится из-за того, что проделал путь впустую. И когда Эд окликает его: «Доброе утро, Берт!» — настроение соседа отнюдь не способствует дружеской беседе. Берт что-то цедит сквозь зубы и быстро проходит своей дорогой, прикидываясь, что озабочен ужасно важным делом.

Так что же, дал бы Эд БERTу свою газонокосилку? Кто знает? Берт-то паверняка не узнает ответа, поскольку он не предоставил соседу ни малейшего шанса сказать ни «да», ни «нет». Исключительно силой своей мысли он превратил доброго соседа в эгоистичного скрягу.

Одно несомненно — происходящие в нашей голове процессы влияют на наш образ мыслей, а образ мыслей определяет предпринимаемые нами действия. После развода Джерри печально признался: «Похоже, я не создан для семейной жизни». Он стал избегать отношений с женщинами, которые могли перерасти во что-то серьезное. Джерри мечтал о счастливом браке, но в то же время постоянно думал о том, что он рожден для работы, а не для любви, и потому отрицал всякую возможность заключить новый союз. Линда придерживалась иной точки зрения. После развода она поклялась: «Я получила хороший урок. Больше я не повторю таких ошибок. И в следующий раз сделаю разумный выбор». Линда сохранила открытость новым отношениям. В каждом из описанных случаев определяющим фактором явилось не само событие — развод, а то, что думали о нем Линда и Джерри.

## ***Как распознать шаблонное мышление***

Описанные в этой книге десять шаблонов мышления настолько распространены, что паверняка в какие-то моменты жизни вы уже попадали под их влияние, возможно, и не осознавая того. Психотерапевты часто говорят об «Ага!»-эффекте. Например, люди, впервые услышавшие об ошибках мышления, нередко говорят друг другу: «Ага! Это же про меня. Я так и делаю». Или: «Ага! Теперь я вижу, что вот тогда-то я совершил промах». Обнаружение ошибки — первый шаг на пути к избавлению от нее.

Каждая глава этой книги посвящена рассмотрению одной из типичных ошибок, которую допускают отнюдь не глупые люди, и объясняет, каким образом та или иная оплошность влияет на принятие решений, на самочувствие, на восприятие себя самого и окружающих. Но распознавание ошибки есть только самый первый шаг. Вы узнаете, каким образом можно избегать промахов и как избавиться от их вредных последствий.

Далее в книге приводится краткое описание пресловутых десяти ошибок. Но, прежде чем вы приступите к чтению, хотим предупредить: вполне вероятно, кто-то не согласится с тем, что та или иная ошибка включена в список или, напротив, в него не попала. Например, под номером шестым у нас значится максимализм, другими словами, повышенная требовательность или стремление к совершенству. Уместно возражение, что максимализм можно расценить по-разному, но только не навешивать на него ярлык «глупой ошибки». И в самом деле, слова «высокая требовательность» чаще всего звучат как комплимент. Возможно, вы будете настаивать на том, что стремление к совершенству является одной из добродетелей.

Так оно и есть — ипогда. Но обычно желание обязательно достичь идеала превращается в ловушку. Если вы, к примеру, решите, что не станете сдавать работу заказчику до тех пор, пока не доведете ее до совершенства (а вам нпкогда не удастся достичь идеального ее исполнения), вы будете постоянно откладывать сдачу работы. В конце концов, заказчик просто рассвирепеет. Для него ваша неспособность завершить работу в срок вовсе не означает стремления к совершенству. Прочитав нашу книгу, вы поймете, что определить разницу между продуктивным мышлением и ложными выкладками возможно лишь после анализа результатов. В таких случаях психотерапевты прибегают к терминам: дисфункция и дискомфорт. Какое-либо ваше действие или мысль превращаются в ошибку в том случае, когда они *перекрывают путь* тому, что вы на самом деле хотели совершить, или же тогда, когда вы испытываете душевную боль. Таким образом, если высокая требовательность и стремление к совершенству приносят вам успех и удовольствие, конечно же, для вас они не являются глупыми ошибками. Но если вы видите, что ваша требовательность грозит вам скорее провалом, нежели успехом, если она не доставляет вам особой радости, имеет смысл пересмотреть позиции. Настало время задуматься о своем образе мышления.

## Горячая десятка

Как и было обещано, мы приводим список десяти наиглупейших ошибок.

1. *Синдром Маленького Цыпленка*. Есть такая детская сказочка. На Маленького Цыпленка упал с дерева орех и стукнул по голове, но Цыпленок подумал, что на него обрушился

небесный свод. Аналогичным образом люди часто приходят к совершенно катастрофическим умозаключениям, не давая себе труда задуматься хотя бы на минуту. Испуг повергает человека в состояние душевного и умственного паралича.

2. *Чтение мыслей.* Одна из самых бережно делеемых иллюзий заключается в том, что мы уверены в своем умении читать чужие мысли и в способности окружающих ориентироваться в скрижалях нашей души. «Я ничего не стану ему говорить, он должен сам догадаться!» — очень распространенное утверждение, неизменно ведущее к глубокому разочарованию, когда в конце концов становится ясно, что человек не только не знал того, что он якобы должен сделать, но даже не подозревал о том, чего вы от него ожидали!
3. *Склонность все относить на свой счет.* Многие готовы нести личную ответственность абсолютно за все происходящее. Они в ответе и за чье-то плохое настроение, и за плохую погоду, и за землетрясение на краю света. Естественно, им не остается ничего другого, как только сердиться или расстраиваться.
4. *Доверие своему пресс-секретарю* — типичная ошибка знаменитостей, но и самые обыкновенные люди, не имеющие в своем распоряжении службы по связям с общественностью, нередко оказываются жертвами аналогичного просчета. Помимо всего прочего, он заключается в святой уверенности, что некое достижение в какой-то одной области автоматически гарантирует успех и во всех остальных сферах жизни без тех усилий, которые в свое время были приложены для первой победы.
5. *Доверие критикам.* Ошибка, противоположная предыдущей, но неприятностей доставляет не меньше. Она заключается в том, что вы без рассуждений принимаете на веру любую критику в свой адрес, не задумываясь: «а судьи кто?» и вообще — существует ли в природе ваш гипотетический Зоил?
6. *Максимализм.* Данное качество означает стремление к совершенству во всех областях. Звучит тезис просто замечательно: вряд ли кто-либо будет спорить с тем, что установление высоких стандартов — дело хорошее. Но требовательность становится неуместной, когда ваши стандарты оказываются настолько высоки, что вы не можете даже приблизиться к их уровню. Достаточно глупо стремиться к стопроцентному совершенству и получить нулевой результат.
7. *Болезненное сравнение.* Сравнение и выявление контрастов — достойный способ анализа различий. Но люди часто

страдают оттого, что обращают внимание только на те из них, которые говорят не в их пользу, либо когда слепо принимают на веру негативные оценки окружающих. Такой подход просто обескураживает.

8. *«А что, если...»* Тревога! Тревога!! Тревога!!! Вот к чему ведет мышление типа «А что, если...». Вас беспокоит нечто, чего вообще не существует или вероятность чего близка к нулю. Таким образом, обоснованные тревоги о здоровье и благосостоянии дополняются пустыми хлопотами, снижающими потенциал, который вы могли бы использовать для противостояния реальным трудностям.
9. *«Ты должен!»* Должен. Обычное, повседневное слово, но только не тогда, когда оно означает приказ, не подлежащий обсуждению. Иначе самое обиходное слово превращается в указующий перст, категорический императив, требующий: «Не смей уклониться от указанного пути хотя бы на сотую долю миллиметра — не то горько пожалеешь! Ты будешь виноват, тебе будет стыдно!» Люди, которые часто применяют по отношению к себе слово «должен», сами строят вокруг себя тюремные стены. Они настолько сосредоточены на том, что они должны или должны были бы сделать в прошлом, что у них просто не остается времени задуматься, как это делается в настоящем и что им предстоит совершить в будущем.
10. *«Да, но...»*. Человек; часто употребляющий такое выражение, всегда и во всем находит какие-то отрицательные стороны, которые перевешивают все положительное, или сочиняет фантастические оправдания любым негативным явлениям. Люди такого склада часто перекрывают дорогу окружающим, да и самим себе.

## ***Применение методов когнитивной терапии для борьбы с ошибками***

Методы когнитивной терапии позволяют справиться с каждой из перечисленных ошибок. Они доказали свою эффективность в борьбе с проявлениями эмоциональных крайностей у людей, в такой степени страдавших от тяжелых депрессий, что по утрам больные не хотели просыпаться или переживали приступы панического страха. Методы когнитивной терапии успешно помогают людям избавляться от рутинных, повседневных эмоциональных

*ошибок*, сбивающих с толку самых здравомыслящих людей. Если однажды вы почувствуете, что способны сами (с помощью этих методов) осознать и пересмотреть мысли, которые проносятся у вас в голове, вы дадите возможность разуму в трудную минуту прийти вам на помощь. Вы не допустите совершения одной из типичных глупых ошибок, влекущих за собой другие неисчислимые просчеты. Здравый смысл сам определит, в какой момент ваши эмоции пригодились захватить власть, и поможет вернуть под контроль события вашей жизни.

Но не является ли данное утверждение, как заявляют иные малосведущие критики, неким эквивалентом психологического макияжа? Не заставляем ли мы себя видеть вещи в лучшем, чем есть на самом деле, свете? Нисколько! Когнитивная терапия основана на методах логического анализа. Она заставляет нас эффективно использовать мощь человеческого разума для построения непротиворечивых логических конструкций, а не для поиска оправданий (что мы умеем слишком хорошо делать!).

Не предполагают ли предлагаемые нами методы отрицание интуитивных, инстинктивных действий? Ведь и в самом деле, иной раз лучшей реакцией оказывается самая первая, инстинктивная. Иногда весь опыт предыдущей жизни подтверждает, что именно таким путем нужно идти. Да, бывает и так. Но слишком часто инстинктивная реакция оказывается лишь прикрытием эмоционального мышления, ведущего нас от ошибки к ошибке. Можно сформулировать ту же самую мысль несколько иначе: иногда вашим здоровым инстинктам не обойтись без поддержки разума.

Представьте себе, что вы находитесь на железнодорожном переезде. На знаке написано: «Стой! Слушай! Смотри!» И в девяноста девяти процентах случаев вы игнорируете знак и проскакиваете через рельсы. Вы предполагаете, что если поезд приблизится к переезду, то перед вами опустится шлагбаум. Но если вы припомните, что шлагбаумы далеко не всегда бывают исправны, здравый смысл подскажет: остановись, оглянись, прислушайся... Если есть дополнительная возможность уберечься от поезда, то почему бы ею не воспользоваться?

## ***Новые привычки мышления***

Основная идея методики когнитивной терапии заключается в том, что от вредных привычек можно избавиться. Процесс изменения неправильной манеры мышления ничем не отличается от

коррекции дурных манер поведения. В наших силах выработать новые привычки, куда более здоровые и полезные, чем старые.

Самое сложное заключается не в отказе от вредных привычек мышления и даже не в усвоении новых, а в доведении их до автоматизма. Данное утверждение справедливо и для физических привычек, верно? Очень просто научиться правильно держать теннисную ракетку. Тренер поставит вам руку, и вы безо всякого труда будете держать ракетку так, как следует, но только до тех пор, пока вы о ней думаете. А ведь главное — добиться того, чтобы менять неправильный хват на новый всякий раз, когда вы берете в руки ракетку, даже в разгар трудного матча. Для этого нужна практика.

Для того кто печатает двумя пальцами, не составляет труда обучиться приемам слепой печати. Но чтобы показать заметную скорость печати новым методом, опять-таки нужен опыт. Нередко приводится такое соображение: «Я могу запросто удвоить или утроить скорость печати, если научусь печатать десятью пальцами. Но стоит ли тратить на это время?» Может быть, и нет, если использование всего лишь 20 % ваших возможностей не создаст особых проблем. Однако если вы задумаетесь о перспективах, вы, скорее всего, примете иное решение.

Аналогичный вопрос правомерен и в отношении новых приемов мышления: стоят ли они затраченных усилий? Если случайный промах, который нередко допускает любой из нас, не создает для вас больших проблем, не приносит неприятностей, вам, может быть, и нет смысла тратить время на изучение методик когнитивной терапии. Но если вы чувствуете дискомфорт, если дела идут не так, как вам того хочется, полезно остановиться, оглянуться и изменить способ прохождения препятствий.

«А есть ли уверенность, что ваши методики уберегут меня от новых ошибок, неверного выбора, утраты самоконтроля, потери денег, депрессии и уныния?» — возможно, спросите вы. Увы, таких гарантий никто дать не может. Тогда зачем вам эта книга? Она поможет вам обрести больший контроль над мыслями и свести к минимуму вопиющие ошибки.

Предлагаемые методики не вернут в русло разбушевавшиеся воды, но они позволят вам хладнокровно действовать в аварийной ситуации. Повышение уровня определенности, рост уверенности в своих силах сами по себе вряд ли приведут к крутому взлету карьеры, однако вероятность вашего успеха возрастает. Радостное ожидание любви не гарантирует, что в вашу дверь непременно постучится прекрасный Принц, но с двери будет снят замок, который не позволил бы ему войти, если юноша все-таки заглянет на огонек.

## Дружественная терапия

В последующих главах отдельно рассматривается каждая из ошибок мышления, но вовсе не потому, что такие промахи случаются по отдельности. На самом деле они пересекаются и накладываются друг на друга — точно так же, как в жизни различные проблемы наваливаются на нас, что называется, «пачками». Подробное описание каждой ошибки приведет вас к более *глубокому пониманию* того, каким образом она влияет на вас сама по себе и в сочетании с другими факторами. Понимание природы ошибок необходимо, чтобы научиться устранять их последствия. Цель настоящей книги заключается не в отрицании сложности человеческой личности или реальных жизненных условий, а в том, чтобы сделать сложную и мощную терапию доступной для понимания. Выражаясь принятым в компьютерном мире языком, цель настоящего руководства заключается в предоставлении пользователю дружественного интерфейса.

Двадцать пять изложенных в книге методик помогут вам мобилизовать мышление, пробиться сквозь эмоциональные барьеры, обрести контроль над жизнью, не позволяя обстоятельствам властвовать над вами. Некоторые из них покажутся вам полезными в борьбе против всех без исключения ошибок мышления; другие пригодятся только при определенных просчетах. Но, опять-таки, каждая методика вводится отдельно и постепенно, что даст вам возможность освоить их шаг за шагом. В отдельных главах описывается применение методик в различных жизненных обстоятельствах.

В самом конце книги в приложении приводится таблица соответствия когнитивных методик и ошибок мышления. Несомненно, таблица будет куда более полезна вам, если вы предварительно ознакомитесь с книгой. Однако при желании вы можете обращаться к ней в любое время.

В двенадцатой и тринадцатой главах описанные ранее методики повторяются и дополняются. Вы можете ознакомиться с этими главами, чтобы узнать, какие же средства развития мыслительных способностей наиболее полезны. Все вместе они представляют собой нечто вроде «руководства пользователя» головного мозга, предоставляющего советы по диагностике и устранению неисправностей «устройства» при случайных сбоях. Когда вы усвоите информацию, изложенную в книге, вы будете не только больше знать, но и лучше жить.



## Глава 2. Синдром Маленького Цыпленка

Когда Маленький Цыпленок из детской сказки получил орехом по голове, он немедленно сделал вывод, что небо падает на землю, и с криками ужаса помчался куда глаза глядят.

Данный тип поведения можно назвать рассеиванием паники. Разум немедленно готов поверить во все самое худшее. Страшное несчастье подстерегает буквально за углом. Психолог Альберт Эллис называет такое состояние «ужасанием», потому что человек, в нем пребывающий, воображает себе такие страшные последствия, что оказывается не в силах вынести свои же фантазии. Впрочем, названия синдрому можно придумывать самые научные, но происходит все достаточно просто.

Все мы знаем, что в некоторых случаях наше сознание почему-то куда легче настраивается на волну пессимизма, нежели на оптимистическую «станцию». Ребенок приносит из школы записку от классного руководителя. Мать, еще не читая, скорее всего спросит свое чадо: «Что ты опять там натворил?» Ей и в голову не придет предположить, что сын принес приглашение на коллективное чаепитие, устраиваемое родительским комитетом.

Глагол «тонуть» хорошо отражает состояние Анны, когда ей передали, что шеф ждет ее в своем кабинете через двадцать минут. Кажется, сердце провалилось в желудок, а потом и вовсе ушло в пятки. Ноги словно свинцом налились. «Наверняка будет ругать, а то и похуже...» Пока Анна в уме перебирает все ошибки, совершенные ею за пять лет работы в фирме, прикидывая, которая из них могла явиться причиной подстерегающего ее несчастья, двадцать минут тянутся как двадцать лет. А в беседе выясняется, что шеф интересуется, не согласится ли она стать ответственной за сбор денег на подарки именинникам. Как оказалось, моральные и физические страдания Анны были лишены всяких оснований.

Однако беспричинное страдание — одна из самых мелких проблем, вызываемых синдромом Маленького Цыпленка.

## Потеря хладнокровия

Маленький Цыпленок не просто обеспокоен — он *трепещет* от ужаса. Он уверен не только в том, что столкнулся с неминуемым несчастьем, но и в том, что *ничего нельзя сделать*, что приводит его в состояние полной утраты самоконтроля. Бедный Маленький Цыпленок не в состоянии противостоять надвигающейся катастрофе, ему только и остается, что бежать и кричать.

Вот некоторые ситуации, которые приводят к потере самоконтроля.

- ❖ Дети не пришли домой вовремя. Мать думает: «Они пропали!» или «Их похитили!» У нее начинается бешеное сердцебиение. Женщина в такой панике, что не способна даже позвонить по телефону.
- ❖ Ральф едет на важное собеседование и выбирает неправильную дорогу. Он понимает, что опаздывает, и начинает паниковать: «Все пропало. Не видать мне работы». Он настолько поглощен перспективой ее потери, что совсем не следит за дорогой. В итоге он пропускает поворот, который вновь вывел бы его на верный путь.
- ❖ Иногда результатом синдрома Маленького Цыпленка оказывается не только пропуск нужного поворота дороги, но и утрата способности искать его. Для тех, кто уверен в неминуемости грядущей катастрофы, характерна тенденция опускать руки, не предпринимая ничего конструктивного для решения проблемы. В конце концов, если вы пришли к выводу, что делать что-либо бессмысленно, стоит ли «дергаться»?
- ❖ Эмилия куда-то положила отчет, без которого ей не обойтись на предстоящем совещании. Она думает: «Наверное, я его выбросила. Вечно я выкидываю все самое важное! Нет смысла искать. Все равно его теперь не найти».
- ❖ Джо уволен с работы и «знает», что новое место ему не светит. Он посылает парочку резюме и не получает ответа, что только укрепляет его подозрения. «Безнадежно», — мрачно констатирует он. Друг сообщает ему об открывшейся вакансии. «Меня все равно не возьмут», — вздыхает Джо и даже не пробует позвонить.
- ❖ Марсия отклоняет приглашение на вечер, потому что уверена, что ее будут игнорировать, отвергать и тем самым унижать. Поэтому она сидит дома и плачет.

## *Чего вы боитесь?*

К сожалению, склонность предполагать худшее имеет свойство приводить в действие все самые темные силы как печально знаменитые пророчества и проклятия. Ясное дело, если Эмилия не займется поисками отчета, она его никогда не найдет, даже если сейчас он лежит на самом видном месте. Если Джо не попытается найти работу, он никогда ее и не получит. И вот его собственное мрачное предсказание сбывается. Марсия не идет на вечеринку, боясь быть отвергнутой, и лишает себя возможности хорошо провести время. Естественно, ей вряд ли весело одной дома, когда единственным занятием оказываются рыдания.

Мысли о худшем навлекают несчастья, которых в глубине души вы всегда опасались. Опять-таки удачный пример — Маленький Цыпленок. Он потерял голову в уверенности, что не может придумать ничего более полезного, чем панический бег и крик. Поднятый им шум пугает его приятелей, Утенка Кряку и Индюшонка Брундуляка, и они вместе удирают от страшной опасности. Но тут мимо пробегают хитрая Лисичка Сестричка и предлагает им укрыться в самом безопасном месте — своей норе. Ну какой же цыпленок, утенок или индюшонок в здравом уме сам пойдет в лисью нору?! Они сразу поймут, в чем дело: «Клянусь моими перьями! Какое уж тут убежище! Да эта хитрая Лиса просто хочет пообедать». Но увы! Маленький Цыпленок и его друзья больше всего на свете озабочены проблемой как спастись от падающего небосвода. А потому они не задают Лисе никаких вопросов и без рассуждений следуют за ней. Небо так и осталось далеко-далеко, а трусишек просто съела лисица. Катастрофическое мышление привело к вполне реальной катастрофе.

Такие вещи происходят постоянно. Взять хотя бы Марка. Он был уверен в своих способностях торгового представителя. Но ужасная перспектива публичного выступления превратила его в ходячий студень. Ему ни разу не доводилось выступать перед аудиторией, и он уверен, что провалится. Марк идет к трибуне, а в его мозгу проносятся мысли одна страшнее другой:

Микрофон сломается.

Я растеряюсь и потеряю нить выступления.

От этого я начну заикаться.

А потом я все перепутаю.

Все будут надо мной смеяться.

Шеф озверев.

Плакало мое повышение...

Как бы меня не уволили!

Все пропало.

За какие-то несколько секунд Марк разработал сценарий несчастья и убедил себя в его неотвратимости. Стоит ли удивляться, что когда он открыл рот, язык у него прилип к гортани, ладони стали липкими от пота, колени задрожали, а голос прервался. И он действительно начал заикаться и потерял нить выступления. «Так я и знал!» — говорит он с несчастным видом. Точнее сказать, так он сам и сделал, поддавшись синдрому Маленького Цыпленка.

## *Давайте мыслить реалистично*

*Реалистичное мышление* не означает бодренького «Все будет хорошо!» или «Со мной такого не случится!». Но в то же время оно далеко и от унылого и обреченного взгляда на жизнь: «Все плохо, и я обречен».

Все мы знаем, что плохое в жизни случается. Об этом кричат и заголовки ежедневных газет, да и наш собственный жизненный опыт. И тем не менее в большинстве случаев скоропалительное умозаключение о том, что небосвод уже обрушился или вот-вот упадет, оказывается несколько *преждевременным*. А это создает проблемы, которые в ином случае просто не возникли бы, причиняет боль, которой можно было бы избежать.

Если бы нам давали сто рублей за каждую минуту, когда мы предаемся мыслям о самом худшем, что либо не случается вовсе, либо оказывается совсем не таким уж страшным, мы давно превратились бы во вполне обеспеченных людей. К сожалению, мы копим вовсе не денежки, а только бессмысленные страдания.

Человек, мыслящий реалистично, знает, что существует некая точка равновесия, что для событий и явлений должны быть разумные объяснения. Человек, мыслящий реалистично, не отрицает возможности самого худшего, но он и не допускает, что *гарантированно* произойдет только плохое, не выяснив сначала всех обстоятельств.

Маленький Цыпленок не спросил: «А что это упало мне на голову?» Он не сказал: «Похоже, на меня свалился кусочек неба. Надо бы поинтересоваться мнением специалистов». Нет. Он немедленно ударился в панику. Маленький Цыпленок просто берет какой-то фрагмент явления (что-то ударило его по голове) и неизмеримо преувеличивает его отрицательные последствия («Опре-

деленно, небо рушится на землю»). Такое отношение к действительности и называется «делать из мухи слона».

Человека, мыслящего реалистично, может охватить страх перед опасностью, он нередко испытывает разочарование, но не преувеличивает их масштабов, не допускает и мысли о том, что положение безнадежно и ничего нельзя поделать.

## *Прислушайтесь к себе*

Если в прошлом вам случалось поддаваться синдрому Маленького Цыпленка, скорее всего, исходной его точкой была повышенная уверенность в том, что в жизни происходят ужасные вещи. Возможно, подобная убежденность — часть вашего мироощущения. Маленький Цыпленок мог узнать из вполне достоверных и заслуживающих доверия источников, что при некоторых условиях небосвод действительно может обрушиться на Землю. Мысль о вероятности такого события застряла у него в голове, и вот произошло некое событие (упал орех), высвободившее ее. Освобождение панических мыслей не происходит мгновенно. Психиатр Аарон Т. Бек в ходе исследований выяснил, что человек буквально заговаривает сам себя, приходя к самым страшным умозаключениям.

Вспомним Марка и его неудачное выступление. Где-то на задворках сознания Марка гвоздем засела мысль о возможной угрозе увольнения. Но когда он только начал путь к трибуне, он еще не думал о ней. Все началось с некоторого беспокойства по поводу возможной неисправности микрофона. Но первоначальная мысль, вроде того самого ореха, подстегнула следующую («Я растеряюсь и потеряю нить выступления»), а за ней еще одну, еще более страшную... И вот несчастный Марк видит себя уволенным.

Марк не сознает, что он сам себя убеждает, что вот-вот произойдет ужасное несчастье. Его внутренний монолог занимает даже не минуты — секунды, тысячные доли секунды! Мысли проносятся в мозгу с такой быстротой, что вычленить каждую отдельную невозможно. Доктор А. Бек называет такие мысли «машинальными».

Машинальные мысли — мысли абсолютно здорового психически человека. У большинства людей в мозгу течет непрерывный поток сознания: короткие мечты или сны наяву, которые не имеют ничего общего с реальной действительностью. «Простите, я отвлекся», — бывает, говорим мы. Иногда машинальные мысли играют решающую роль при выполнении какой-либо работы. Способность мгновенно пролистать в уме каталог мыслей — необходимая состав-

ная часть процесса принятия решения. «Сделать это?.. Или это?» — спрашиваем мы сами себя. Вы «пережевываете» резоны в пользу того или иного сценария, прежде чем решить, что же следует делать.

Но поскольку ваши мысли — как положительные, так и отрицательные — оказывают глубокое воздействие на поступки, в некоторых случаях вам совершенно необходимо *вполне сознательно воспринимать* все, что вы думаете. Вы достаточно легко замените «кассету мыслей», если подойдете к этому сознательно и сосредоточенно. Когда вы еще раз «просмотрите» мысли, которые привели вас к тому или иному умозаключению, вы получите возможность оценить их точность. Можно даже оспорить свои собственные мысли, как бы пытаясь разубедить кого-то постороннего в том, что через двадцать минут произойдет светопреставление («Вы в этом уверены? А откуда вы знаете? И почему я должен вам верить?»).

Если вы научитесь оспаривать поспешные умозаключения, к которым неожиданно приходит сознание, вы быстро распознаете ситуации, когда логические выводы не подтверждаются фактами. Освоив приемы сопротивления машинальным мыслям, вы избавитесь от самосбывающихся мрачных пророчеств и, оценивая ситуацию реально, сможете противостоять нештатным ситуациям. Разумеется, вам далеко не всегда удастся предотвратить несчастье или неприятности, но вы по крайней мере не будете придавать случившемуся более глубокого смысла, чем есть на самом деле. Выражаясь терминами истории о Маленьком Цыплёнке, вы не в состоянии предотвратить падение ореха на макушку, но вполне способны противостоять панике, страхам и мрачным предчувствиям, вытекающим из поспешного вывода о том, что удар по голове означает падение небесного свода. Нет необходимости постоянно отслеживать каждую свою мысль, анализировать каждое действие. Мы предлагаем всего лишь методику, которую следует применять в стрессовых ситуациях, когда возникает опасность легко поддаться искушению и неадекватно отреагировать на события.

## ***Попорьте со своими мыслями***

Попробуйте, когда вы почувствуете, что расстраиваетесь, то есть когда накатывают предчувствия: «Все пропало!», «Я все перепутаю», «Я провалюсь...» — вступить в дискуссию со своими мыслями.

Первое, и самое важное, средство борьбы с пагубными мыслями заключается в проверке: а есть ли в них смысл? Достаточно за-

дать себе вопрос: «Что на самом деле означает мысль, от которой меня тошнит, нервы напряжены как струна, а мозг деревенеет?»

Допустим, что вы пришли к следующему умозаключению: «Я провалюсь...» А что значит «Я»? Вашему телу пора подготовиться к падению? Или вы боитесь провалиться в финансовую пропасть? Что значит «провалиться»? Существует ли реальная угроза жизни? И вообще, каким образом вы будете проваливаться?

Такое нехитрое средство оказывается удивительно эффективным. Почему? Да потому, что вы противостоите вами же построенному катастрофическому сценарию. Марк говорит себе: «Я провалюсь...» Но он же не думает, что его тело действительно куда-то денется. Он и не думает умирать из-за того, что его выступление не сложилось. Что же он имеет в виду? Смущение? Возможное недовольство начальника? Да, перспектива не оправдать чьих-то ожиданий, конечно, не очень приятна, но она не имеет никакого отношения к физическому исчезновению. Можно ли справиться с неприятностями? Когда Марк даст себе труд подумать над тем, что он на самом деле имеет в виду, его паника пойдет на убыль.

Нам приятно полагать, что мы всегда говорим то, что думаем, и думаем то, что говорим. Но если хорошенько поразмыслить, придется признать, что подобные утверждения весьма далеки от истины. Мы часто говорим — и думаем — наскоро: «Чушь», «Замечательно». Мы очень часто гиперболизируем: «Я чуть не умер от смущения» (вы когда-нибудь видели человека, который скончался от застенчивости?), «Я с самого утра ничего не ел. Просто умираю с голоду» (вы хотите есть? Да. Вы умираете с голоду? Сомнительно. Умирать от голода — значит страдать от длительного недостатка пищи и крайнего истощения). Мы часто воспринимаем значение слова или фразы по привычке.

В известном анекдоте десятилетний мальчик спрашивает отца: «Откуда я появился?» Отец думает: «Вот и настал этот страшный момент. Видимо, я все-таки должен честно и серьезно ответить на его вопрос». И он пускается в объяснения репродуктивной функции человека, стараясь применять термины, доступные для понимания десятилетнего ребенка. Наконец он спрашивает: «Все понял? Есть еще вопросы?» — «Да, папа, — отвечает мальчик, — это все понятно. Но откуда я родом? Вот Джим говорит, что из Кливленда...»

Очень часто вы имеете в виду совсем не то, о чем думаете. Вы поймете это, если как-нибудь остановитесь и спросите себя: «Что я имею в виду и какой смысл я придаю тем словам, которые занимают мой мозг?»

## Не надо катастроф

Если бы Марк проанализировал мысли, мелькавшие у него на пути к трибуне, он довольно легко опроверг бы сам себя по каждому пункту с помощью другой полезной методики, которую можно условно назвать «отменой катастрофы». Она требует разбора каждой мысли, начиная с последнего, самого катастрофического, умозаключения, и проработки их в обратном порядке до самой первой.

Предположим, Марк пришел к выводу, что его уволят. Одного этого достаточно, чтобы отвратительно почувствовать себя. Он мог даже не сразу понять, к какому выводу успел прийти. Марк понимает только, что нервничает все больше и больше. Теперь давайте представим себе, что он прекрасно осведомлен о синдроме Маленького Цыпленка. Марк знает, что люди в стрессовой ситуации часто начинают строить сценарии катастроф. И вот он останавливается и спрашивает себя: «А не этим ли я сейчас занимаюсь?» Марк просматривает свои мысли — прогоняет их перед мысленным взором и проверяет их на соответствие действительности.

*«Плакало мое повышение. Хорошо, если меня хотя бы не уволят...»*

«Неужели все так грустно? Неужели одно выступление, даже не очень удачное, перевесит все то хорошее, что я сделал раньше? Был ли в нашей фирме случай, чтобы кого-то уволили за то, что он заикался во время выступления? Своего самого первого выступления?»

*«Я потеряю нить выступления. Я начну заикаться. Я все перепутаю. Все будут смеяться надо мной».*

«Да неужели? У меня есть текст речи на десяти страницах. Не буду же я путаться на каждой? Думаю, что нет. К тому же вряд ли кто-то ожидает, что я буду выступать, как Уинстон Черчилль или Фидель Кастро».

Даже если произнесенная Марком шутка окажется неуместной, даже если он и вправду начнет заикаться, неужели все станут над ним смеяться? Наверняка в зале есть люди, которые прошли через нечто подобное. Они сами точно так же ошибались. Скорее всего, они отнесутся к неопытному оратору сочувственно. А многие просто не обратят внимания на огрехи. Марк мог бы напомнить себе об этом.

*«Микрофон ломается»*

«Если микрофон ломается, мне придется говорить громче». Реалистическое мышление не дает гарантии того, что зал наградит



Марка восторженными аплодисментами. Естественно, он хочет сделать свою работу как можно лучше. Конечно, он расстроится, если ему не удастся сделать все так, как он надеялся. Однако само знание о синдроме Маленького Цыпленка и способность анализировать мысли уже помогут Марку успокоиться. Он получает возможность сосредоточиться на выступлении, а не на сочинении сценария последовательных несчастий. Он все еще волнуется, но уже не напоминает нервно расстроенную развалину. А если он отдаст все силы выступлению, Марк снизит вероятность наступления тех несчастий, которых опасается.

## *Допрос свидетеля*

Все вышесказанное естественным образом подводит нас к следующей методике, которая носит название «Допрос свидетеля». Поспешные выводы увеличивают вероятность пропуска некоего свидетельства, которое, будь оно принято во внимание, могло бы привести к совершенно иным заключениям. Если эмоции захватывают контроль над сознанием, оно легко приходит к выводам, которые либо вообще ничем не обоснованы, либо базируются на весьма сомнительных свидетельствах.

Предположим, что Маленький Цыпленок на мгновение остановился и задал себе логичный вопрос: «А что заставило меня подумать, что небо падает?» Он получил удар по голове. Но почему бы не посмотреть на небо? — «Похоже, оно выглядит как обычно». Можно спросить себя, известны ли случаи обрушения небосвода в прошлом? Возможно, стоит оглядеться вокруг, и тогда обнаружится орех. Многое можно сделать, если дать себе передышку, которая позволит задавать вопросы.

## *Запись мыслей*

Синдрому Маленького Цыпленка подвержены не только люди, попадающие в стрессовую ситуацию (спешка, опоздание на поезд, подготовка к публичному выступлению). Он может проявиться в любой момент. Вечером в спокойной обстановке у себя дома вы размышляли о чем-то и вдруг почувствовали себя просто ужасно. Сердце превращается в кусок льда. Появляется ощущение, что все пропало: «Мне никогда не увидеть моих детей», «Мне никогда не справиться с проектом», «Я его совершенно не интере-

ую», «Женщины не любят меня». Никогда. Никак. Ужасно. Несчастье. Катастрофа.

В такие моменты очень важно не только осознать машинальные мысли, которые подвели нас к таким выводам, но и записать их. Если мы увидим их записанными черным по белому, мы быстрее справимся с предчувствием катастрофы. Мысли, перенесенные на бумагу, можно эффективно проанализировать.

Попробуйте проделать следующее. Запишите выводы, сделанные вами в сложной ситуации. Потом подумайте и напишите то, что привело вас к ним. Какой смысл вы вкладывали в свои слова? Почему вы думаете, что произойдет самое страшное? Почему беда неотвратима? Что свидетельствует о ее неизбежности?

Спросите себя: «Почему я так думаю? Уверен ли я в выводах? Что самое плохое может произойти? Смогу ли я пережить это? А другие?» Вы убедитесь, что ответы на вопросы вам давно известны. Просто напомните себе, что надо задавать такие вопросы. Иногда сама запись мыслей о несчастье и последующее их прочтение развеивают гнусное настроение. То, что кажется ужасным в мыслях, в записи выглядит совсем не так уж страшно. Сделав запись, вы становитесь в более удобную позицию для выяснения всех обстоятельств.

### ***Встаньте на свою защиту***

Иногда полезно представить, что вы убеждаете *кого-то другого* в том, что дела совсем не так уж плохи. Если бы вы были защитником на уголовном процессе, ваша работа заключалась бы в том, чтобы задавать вопросы и выносить на свет любые факты, которые могут посеять в душах присяжных разумные сомнения: «Господа, как вы можете быть уверены в том, что моя подзащитная совершила убийство? Она сама призналась? Нет. Кто-нибудь видел, как она убивает? Нет».

Даже если нет никаких сомнений в том, что подозреваемая действительно совершила инкриминируемое ей деяние, адвокат упорно будет преподносить присяжным одно смягчающее обстоятельство за другим, чтобы уменьшить тяжесть приговора:

- Да, она стреляла, но он первым поднял оружие.
- Да, она стреляла, но целилась в мишень, а он шел как раз напротив.
- Да, она пажала на курок, но она же не знала, что пистолет заряжен.

— Да, она стреляла в него, но в разгар яростной ссоры. А потому убийство не было преднамеренным.

Если вы чувствуете, что готовы вынести вердикт о неизбежности и неотвратимости катастрофы, попробуйте пересмотреть свидетельские показания. Действительно ли то, чего вы опасаетесь, столь очевидно, как вы утверждаете? Есть ли смягчающие обстоятельства?

Дети вовремя не пришли домой и не позвонили. У матери проносится одна страшная мысль за другой, и в конце концов она приходит к выводу, что дети убиты или похищены. Когда она почувствует, что ее захлестывает волна паники, женщина должна остановиться и спросить себя:

«Знаю ли я наверняка, что страшное событие, которого я опасюсь, действительно произошло?»

Поскольку я не получила письма с требованием выкупа и мне не звонили из полиции, у меня отсутствует необходимая информация».

В тех многочисленных случаях, когда вы уже готовы в той или иной форме поверить в падение небосвода, задайте себе подобные ключевые вопросы и вы наверняка честно дадите на них отрицательный ответ. То есть то, чего вы боитесь, *может оказаться правдой, но у вас нет никаких решающих доказательств.*

— А в прошлом дети опаздывали домой? Объяснялись ли их опоздания тем, что они сталкивались с криминальными случаями?

— Да, они и раньше опаздывали. И отнюдь не потому, что они становились жертвами преступления.

Если в прошлом ваши опасения не оправдывались, то почему именно сейчас они должны сбыться? Поскольку раньше дети не опаздывали домой, давайте зададим следующие вопросы:

- ❖ Есть ли разумные объяснения тому, что ребят еще нет дома?
- ❖ Может быть, у их автомобиля спустила шина, а рядом нет телефона?
- ❖ Возможно, дети сидят в кафе и болтают с друзьями, им весело, и они не замечают времени.
- ❖ Ребята пренебрегли моим требованием вернуться домой к определенному сроку и поддались искушению пойти перекусить с друзьями. Да, они непослушные дети, но они — мои дети.

Вы можете возразить, что у матери нет доказательств и в пользу всех перечисленных объяснений. Может ли она быть уверенной в них? Нет. Но если у нее нет аргументов в пользу ни того,

ни другого объяснения, то по какой причине надо выбирать самое страшное, поверить в катастрофу и впасть в истерику?

## *Найдите ошибки на картинке*

Вам, наверное, встречались такие головоломки, когда на рисунке надо найти элемент неуместный, нелогичный, неправильный: дерево, стоящее вверх ногами, либо кран, из которого вода течет вверх, либо собаку, ведущую на поводке человека. Иногда, рассматривая нарисованный воображением сценарий катастрофы, имеет смысл спросить себя: «Что неправильно на этой картинке?»

Машина Мари-Эллен сломалась прямо в туннеле, вдали от выхода и от ремонтной мастерской. Первая мысль: «Я тут застряну на несколько часов». Последняя: «Мне не хватит воздуха, и я задохнусь».

Мари-Эллен мгновенно пришла к выводу о том, что она заперта в машине и *ничего не может сделать*. Она видит себя задыхающейся внутри запертой машины.

Что неправильно на картинке Мари-Эллен? Давайте нарисуем машину. Есть ли в ней нечто такое, что может помочь оказавшейся в безвыходном положении женщине?

Есть ли у машины окна? Можно ли их открыть, прежде чем весь воздух в машине кончится? Есть ли у машины двери? Можно ли выйти? Возможно, Мари-Эллен и сама сообразит, что у машины есть окна и двери, что их можно открыть и выйти, но теперь она опасается того, что стала беззащитной перед нападением гипотетических грабителей, которые наверняка едут вслед за нею. Вот тут-то она и должна рассмотреть преимущества и недостатки всех возможных вариантов действий. Что опаснее — открыть окна или остаться в закрытой машине? Есть ли какое-нибудь компромиссное решение? Можно, например, приоткрыть окно совсем немножко. Перевесит ли получаемое преимущество потенциальную опасность?

Цель размышлений состоит в том, чтобы оспорить первое катастрофическое умозаключение, вернуться к якобы безнадежному положению и пересмотреть условия панической капитуляции. Мы должны научиться противостоять искушению скатиться по самой короткой дорожке от первой же негативной мысли к выводу о неотвратимости и неизбежности несчастья, *доказательства чего полностью отсутствуют*.

## ***Все пути ведут в Бедоград***

Если вы решите позволить себе прокатиться по пути страшных мыслей, вы, скорее всего, не будете испытывать недостатка ни в средствах передвижения, ни в выборе вариантов дороги. Анализируя свои мысли, попробуйте распознать, не идете ли вы по одной из опасных дорожек.

### **Путь глобальных выводов**

Вы говорите себе: «Я не умею делать это. Значит, я не умею делать *ничего*». Вы выбрали одну неудачу в одном частном случае и приходите к глобальному выводу.

Кейт хотела стать медицинской сестрой, но общеобразовательный научный курс она прошла не очень успешно, и девушке пришлось оставить медицинское училище. Друг посоветовал ей выбрать другую специальность по уходу за людьми, не требующую научной подготовки. Но Кейт с горькой усмешкой возразила: «Я и там все завалю. Я просто тупица». Кейт лишает себя всякой возможности узнать, существует ли какая-то область деятельности, в которой она могла бы проявить свои таланты.

### **Путь обобщений**

Вы говорите себе: «Сегодня ничего не получилось. Значит, и никогда не выйдет».

Допустим, вы думаете: «Я два раза приглашал молодых женщин на свидание. Оба раза мне отказали. Значит, я не нравлюсь женщинам. Никто никогда не придет ко мне на свидание, что бы я ни делал». А вы уверены?

Психолог Альберт Эллис любит рассказывать историю о том, как в молодости ему удалось добиться успеха в отношениях с женщинами. До девятнадцати лет он был робким молодым человеком, панически боящимся возможного отказа девушки. Поразмыслив о своей робости, Эллис пришел к выводу, что ничего такого ужасного не произойдет, если ему и откажут. И потому он задал себе самостоятельную работу в духе когнитивной психологии: он решил посидеть на одной и той же скамейке с сотней женщин и поговорить с каждой одну минуту, хотя бы одну минуту, не обращая внимания на переживаемый им дискомфорт. Выполняя задание по «преодолению стыдливости» (кстати, годы спустя он включил проверенное на практике упражнение в разработанную им систему рационально-эмоциональной терапии), Эллис за месяц познакомился с сотней женщин. Каждой из них он назначал свидания, и

не пришла только одна! Убедившись, что ничего ужасного и катастрофического при знакомстве и отказе не происходит, Альберт Эллис превратился в абсолютно раскованного человека даже в общении с самыми, казалось бы, неприступными женщинами. Завязав две, а затем и три сотни знакомств, он приобрел такой успех, как никакой другой молодой человек в Нью-Йорке.

В трагедии В. Шекспира «Юлий Цезарь» есть такие строки: «Трус умирает много раз до смерти, а храбрый смерть один лишь раз вкушает!» (перевод М. Зенкевича). Человеку, склонному к обобщениям, достаточно один раз потерпеть неудачу, чтобы немедленно вообразить себе цепь последующих провалов, а воображаемые неудачи не менее болезненны, чем реальные.

### Путь подражания

Подражание можно условно назвать эффектом Индюшонка. Его суть — принятие на веру (без выяснения причин, без вопросов) катастрофических умозаключений других людей. Когда Маленький Цыпленок промчался мимо с воплями о том, что небо падает, друзья с птичьего двора поверили его словам. И паника полыхнула, как лесной пожар.

Паникеры обладают способностью передавать напряжение окружающим. Существует такой оборот речи: «В комнате повисло такое напряжение, что его можно было резать ножом». Кажется, сам воздух пропитан напряжением, которое обычно создается человеком, совершенно уверенным: вот-вот произойдет самое страшное, оно уже рядом. Если вы нацепите на грудь значок «Завтра наступит конец света», то скоро будете окружены людьми, убежденными в вашей правоте. Но даже если действительно завтра какая-то часть мироздания провалится в Тартарары, вряд ли для вас это будет тем самым событием, которого вы всегда опасались. Страшнее всего для человека то, что касается его лично. Для одних самой настоящей катастрофой оказывается неудача в любви, для других нет ничего ужаснее рухнувшей карьеры. Для многих катастрофа представляется в чисто денежном выражении.

### Путь преувеличения

Сделать из мухи слона очень просто. Можно допустить незначительную ошибку или пережить мелкую неприятность, но предполагать, что они будут иметь самые мрачные последствия. Преувеличение — любимое занятие ипохондриков. Легкий насморк оказывается у них признаком неминуемо надвигающейся смерти. Есть такой анекдот про ипохондрика, который скончался в возра-

сте девяноста девяти лет, но завещал написать на надгробии: «Я же вам говорил, что я болен!»

Детям нередко рассказывают нравоучительный стишок, который призван подчеркнуть важность мелочей. Он начинается словами: «Не было гвоздя — подкова упала». Итак, лошадь потеряла подкову.

Не было подковы — лошадь захромала.

Лошадь захромала — командир убит.

Конница разбита, армия бежит.

Враг ворвался в город, пленных не щадя,

Потому что в кузнице не было гвоздя!

*(Перевод С. Маршака)*

### ***Промежуточные этапы***

Предположим, что именно вам поручено вести войско в бой. Один из солдат говорит вам: «Лучше бы нам сразу сдаться, потому что у лошади из подковы вывалился гвоздь». Что можно возразить паникеру, чтобы доказать, что шансы на победу все-таки сохраняются? Давайте посмотрим, какие промежуточные этапы отделяют потерю гвоздя от крушения государства. И нельзя ли переломить ход событий во время одного из них?

Что нам известно наверняка? Гвоздь потерялся. Но ведь подкова держится не на одном гвозде. Скорее всего, она осталась на месте.

Давайте предположим, что подкова все-таки отвалилась. Лошадь ведь может двигаться и без подковы. В конце концов, не все лошади подкованы.

Ну, ладно. Жеребец захромал и сбросил командира. Но ведь он может пересесть на другого. На худой конец, он обязан сражаться и в пешем строю.

Но даже если командир убит — сражение еще не проиграно. Солдаты храбры и смекалисты, они стремятся к победе.

Даже если сражение проиграно, война ведь не окончена? Мы подготовимся к контраступлению и отвоем город.

Мы разобрали стихотворение не для того, чтобы доказать, что в жизни мелочи не имеют значения. Очевидно, что ряд деталей может определять работу всего механизма. Но здесь ключевым словом является слово «*может*». Может иметь решающее значение. А может и не иметь. Реалистичное мышление призывает вас не преувеличивать последствий единичного негативного события

без выяснения обстоятельств, без попыток сопротивления, без повторного обдумывания.

Проработка возможных промежуточных шагов поможет вам предотвратить переход к катастрофическим умозаключениям и не *накликать настоящую беду*.

## ***Защита, а не разрушение***

Осторожность — вещь очень полезная. Основывая свои поступки на предположении, что с нами, что бы мы ни делали, ничего случиться не может, кое-кто пытается встать на пути у тяжелого грузовика, который не оставит и мокрого места от безумца. Если игнорировать профилактические медицинские обследования, можно пропустить развитие тяжелого заболевания. Все дело в том, чтобы наши мысли и представления правильно соотносились с реальными событиями, чего при характерных ошибках мышления удастся добиться далеко не всегда.

Понимание того, что не в наших силах сделать что-то для своего спасения, в некоторых случаях — признак реалистического мышления, но, принятый за основу образа жизни, такой подход ведет только к душевной опустошенности, не позволяя завязывать отношения с людьми («Нет смысла показывать свое расположение, все равно меня отвергнут»). Такой подход лишает нас *возможности* продумать принимаемые решения («Я совершенно обессила от слез»). Такой подход запрещает нам предпринимать шаги, уводящие в сторону от возможного несчастья.

Уверенность в том, что самое плохое уже произошло или готово вот-вот произойти, лишает нас способности и потребности действовать, отнимает силы, необходимые для защиты себя и своих близких. И наоборот, реалистичный взгляд на мир открывает наш разум новым решениям и возможностям, которые в противном случае остались бы за пределами нашего поля зрения. Рассматривайте разумный риск как плату за входной билет, который необходимо предъявить, чтобы обрести успех, получить удовлетворение и вознаграждение.

Настоящая защита заключается в реалистичной оценке ситуации, в готовности проанализировать альтернативные решения. Достаточно короткой передышки, небольшой паузы, чтобы задать себе несколько вопросов, достаточно быстрого взгляда вокруг себя, чтобы внести изменения, которые благотворно отразятся на всей последующей жизни.



## Глава 3. Чтение мыслей

На протяжении веков люди платят немалые деньги, чтобы посетить представления различных «великих Гонзо» или «могущественных Мерлинов», демонстрирующих свои способности читать мысли.

«Думайте о карте, которую вы держите в руке, сударь. Четверка треф, не так ли?!»

«Думайте о той вещи, которая лежит в вашей сумочке. Мадам, вы думаете о губной помаде».

Так и хочется воскликнуть: «Невероятно! Удивительно! Непостижимо!» Если же нас самих попросят подняться на сцену и рассказать, о чем думают люди, сидящие в зале, мы, скорее всего, откажемся: «Я же не телепат! Я не умею...»

В глубине души все мы знаем, что чтение мыслей либо невозможно, либо (если все-таки сделать допущение в пользу «великих Гонзо» и «могущественных Мерлинов») встречается крайне редко. Однако многие люди действуют в жизни так, как если бы чтение мыслей было столь же естественным для человека, как дыхание или глотание. Будто бы в нем нет ничего особенного!

Такой стереотип поведения проявляется двумя способами:

1. Либо предположениями, что нам известны мысли других людей («Нет смысла проситься к нему на работу. Все равно он никогда не примет женщину или человека моего возраста... или меня лично»).

2. Либо убеждением, что окружающие не только могут, но и обязаны знать, о чем мы думаем, так что им ничего не нужно и объяснять («Если она действительно любит меня, то приготовит на день рождения мое любимое блюдо. Она знает, что я хочу больше всего»).

### *Чем теснее отношения, тем сильнее иллюзии*

Вы можете возразить: «Я же не претендую на знание мыслей незнакомых людей, но мне точно известно, о чем думает Джо, потому что я очень хорошо его знаю. Я могу предсказать каждый его ответ».

Или; «Я же не утверждаю, что все должны догадываться о том, чего я хочу. Но ведь мы говорим о Жозефине, мы столько лет работаем вместе, она просто обязана *это знать*».

Великая иллюзия производит настоящее опустошение в области человеческих отношений. Действительно, люди часто предвидят поступки или пожелания тех, кто им особенно близок, кого они хорошо знают. Ловушка поджидает прежде всего тех, кто уверен, что может предсказать реакцию близкого человека *в любое время*.

Эллен знает, что Джуди терпеть не может картофель фри и никогда его не любила. Поэтому она никогда его не готовит, если Джуди собирается прийти в гости на ужин. Но вот как-то раз они вместе обедали, и Джуди заказала картофель фри. «Но ты же не любишь жареную картошку!» — воскликнула удивленная Эллен. «Да, — ответила подруга, — но в этом кафе ее готовят удивительно вкусно. Как-то знакомая уговорила меня попробовать, и с тех пор я всегда заказываю здесь картофель фри».

Такие вещи происходят очень часто. Если вы хорошо знаете человека, вам не трудно сделать обоснованное предположение, которое в большинстве случаев оказывается справедливым, даже в подавляющем большинстве случаев. Но и в отношении человека, с которым вы тесно общаетесь, не стоит рассчитывать на стопроцентную правоту во всех случаях. Люди непредсказуемы. Всегда существует вероятность того, что они могут изменить мнение, передумать хотя бы в каком-то единичном случае по какой-то особой причине. Кроме того, каждый человек всегда сохраняет какой-то уголок души в тайне — даже от самых близких и любимых.

Вот пример того, как чтение мыслей породило непонимание и конфликт между двумя людьми, которые действительно давно и хорошо знали друг друга.

Рашель возвращается домой с работы раньше своего мужа Тома. Она оставляет записку, что отправляется в магазин и вернется в течение часа. По дороге домой женщина, обвешанная пакетами и сумками, видит у подъезда машину Тома и решает, что муж уже дома. Затаскивая в кухню тяжелые сумки, Рашель постепенно разъяряется.

«Почему он не выходит, чтобы помочь мне? — говорит она себе. — Он же знает, что я пошла в магазин. Я весь день работала точно так же, как и он. Впрочем, какое ему дело! Сидит себе в гостиной, отдыхает, читает газету, а я тут надрываюсь. Ни о ком он не заботится, кроме себя».

Монолог Рашель обращен только к себе. Она ничего не говорит Тому. Не крикнет ему: «Дорогой, помоги мне, пожалуйста, до-

пести сумки!» Рашель уверена, что Том должен прочитать ее мысли. Женщина считает, что муж обязан без всяких просьб с ее стороны догадаться, что она нуждается в помощи. И Рашель досадует из-за того, что Том не исполнил ее невысказанной просьбы и не оправдал ожиданий. Она определенно хотела бы, чтобы Том оказался ясновидцем.

Более того, Рашель уверена, что умеет правильно читать его мысли. Она убеждена, что Том говорит себе: «Она, конечно, ждет, что я ей помогу, но я уютно устроился на диване и не расположен вставать. Притворюсь-ка, что ничего не слышу».

Рашель возразит, что чтение мыслей в данном случае ни при чем. Она скажет: «Я же оставила ему записку, что иду в магазин, а значит, он знает: я приду, нагруженная сумками. Не нужно быть ясновидцем, чтобы понять, что мне нужна будет его помощь. Конечно, он меня просто игнорирует».

Но Том, поглощенный чтением газеты, быть может, действительно не услышал, как Рашель вошла в дом, и потому не знает, что от него ждут помощи *в эту самую минуту*. Возможно, он предлагал ей свои услуги раньше, но супруга ответила: «Не беспокойся, дорогой, я сама справлюсь. Посиди, отдохни, почитай газету». В данном случае он тоже читает ее мысли, как он их себе представляет, и ожидает услышать вполне определенный ответ.

Есть еще один вариант. Несмотря на то что машина стоит у подъезда, Тома нет в доме, и он отнюдь не развалился «преступно» на диване. Сосед попросил его помочь, и он зашел к приятелю.

Если бы Рашель позвала: «Том, я пришла, помоги мне допести сумки!» — а он ответил бы: «Нет, я полежу, а ты сама все сделай!», вот тогда ее гнев имел бы законные основания.

Суть дела заключается в том, что Рашель не может знать, о чем в действительности думает Том, пока не спросит его об этом. Он же, со своей стороны, тоже не может знать, о чем думает жена, пока она сама ему об этом не скажет. Если вы делаете предположение, вы рискуете ошибиться.

## ***Склонность к предположениям***

Людам свойственно делать предположения о мыслях, желаниях и потребностях других. Предположения — вид умственной топографии. Они очень полезны при решении различных жизненных задач. Если бы мы выясняли смысл каждой улыбки, кивка, взмаха рукой; если бы мы устраивали допрос с пристрастием автору каждой короткой записки или письма; если бы мы бросались

оспаривать каждое непринужденно сказанное слово, случайно услышанное нами, то в конце концов пришли бы в изнеможение, а еще больше утомились бы от общения с нами окружающие.

Быть может, вы слышали анекдот про психиатра, который встретил на улице знакомого. Тот поприветствовал его, и врач задумался: «А что он действительно имел в виду?» Психологи и психиатры умеют отключать профессиональный слух в обычных житейских ситуациях. Таково их средство самозащиты. Они не предаются постоянному анализу («Что он имел в виду на самом деле?»). Иначе медики вскоре были бы погребены под ворохом человеческих проблем. И потому один психиатр, встретив на улице знакомого и услышав от него: «Привет!», разумно предполагает, что «Привет!» — ничего более, чем просто «Привет!», причем допущение чаще всего оказывается верным. Точно так же в большинстве случаев ваши догадки о том, чего ожидают от вас другие люди, и гипотезы окружающих о том, что хотите от них вы, оказываются правильными.

Ну уж если и неправильными, то, про крайней мере, безвредными. Не стоит обращать внимания на мелкие неточности. Например, любящая тетюшка, глядя на новорожденного младенца в колыбели, умиляется: «Смотрите, он мне улыбается!» Она ошибается. Улыбка младенца не является формой общения. Улыбка — не врожденная способность. Младенец гримасничает из-за того, что его беспокоят газы. Для новорожденных это естественно. Но тетюшка предпочитает думать, что ребенок обращается именно к ней, и приписывает ему проявление удовольствия, а не болезненных ощущений.

Все это — естественная часть нормальной жизни. Но даже тогда, когда ваши предположения о мыслях другого человека оказываются верными, вы отнюдь *не проникли в его замыслы*. Ваш успех — скорее признак хорошей детективной работы, правильное умозаключение на основе улик и намеков. Большинство из нас умеет прекрасно разбираться в интонациях, выражении глаз, характерных жестах, которые, как правило, легкодоступны для чтения.

### **«Улики» и намеки**

В своем детективном расследовании мы используем все имеющиеся улики. Мы придаем значение всему, что видим и слышим, а также тому, чего мы не видим и не слышим, тому, что случилось, и

тому, что не случилось. Мы делаем выводы из «данных» мимики, выражения лиц, жестов, осанки, приравнивая полученные сведения словам «подследственного».

Когда в детстве мы приходили домой и видели, что мать стоит скрестив руки на груди, нахмурившись и притопывая ногой, мы сразу же понимали, что она сердится. А ведь она еще и слова не сказала.

Если мы встречаем подругу с опухшими заплаканными глазами, поникшими плечами, нетрудно догадаться, что она чем-то очень расстроена. За исключением, конечно, того случая, когда ваша подруга — актриса, играющая роль. Мы распознаем, что человек мрачен, или нервничает, или счастлив, по одному только внешнему виду.

Но внешность обманчива. Точно так же как болезненную гримасу младенца принимают за улыбку, можно неправильно истолковать внешние проявления взрослого человека. Нервный смех не является признаком веселья. Слезы текут и от горя, и от счастья. Некоторые люди открыто проявляют мысли и чувства, у них душа нараспашку, и все мысли написаны на лице. Другие не столь открыты — по крайней мере, не всегда.

В знакомых ситуациях мы сразу же приходим к определенным выводам. Вот, например, вы видите женщину, которая идет по улице, нагруженная сумками и пакетами. Один из пакетов начинает выскальзывать. Чтобы удержать его, нужно обладать по крайней мере тремя руками. Вы подходите к женщине и предлагаете ей помочь. Она вас ни о чем не просила. Но вы знаете или почти уверены, что она хотела бы, чтобы вы ей помогли. Когда она благодарит вас — а вы ожидали именно такой реакции, — ваши предположения подтверждаются. Но вы же не читали ее мыслей!

### ***Неправильная интерпретация имеющихся улик***

Чем лучше мы знаем человека, тем легче улавливаем от него какие-то лишь ему присущие сообщения. Если он хлопает дверью, значит, у него выдался тяжелый день. Если она облизывает губы, значит, ей хочется пойти в китайский ресторан. Вероятно, по особому выражению лица вашего любимого дядюшки вам не составит труда догадаться, что в данный момент сей досточтимый господин страдает от несварения желудка, потому что именно так он

выглядит всегда, когда у него случается такая неприятность. Вы получаете улику и с полным основанием восклицаете: «Ага!»

Принимая во внимание огромное количество подкинутых улик, учитывая то, что очень часто заполнение пробелов легко приводит к правильному ответу, вряд ли кого удивит, что многие воспринимают как данность свои — на самом деле мнимые — способности читать чужие мысли и «обязанность» окружающих пропускать в их собственные.

А такой вывод чреват определенными осложнениями.

Помните: чтение мыслей ввергает нас в неприятности, если мы считаем, что можем делать это:

- ❖ в отношении любого человека,
- ❖ безошибочно,
- ❖ в любое время.

А что же нам доступно? Мы способны угадывать мысли

- ❖ некоторых людей,
- ❖ с определенной степенью достоверности,
- ❖ иногда.

## ***Неправильный прием сообщений***

Давайте рассмотрим некоторые наиболее распространенные ошибки, вызванные предположением о том, что нам известно содержимое чужих мозгов.

*Вы приходите к заключению о том, что знаете, о чем думает другой человек, потому что, будь вы на его месте, размышляли бы точно так же.*

Крупная газета собирается открыть новое бюро в Вашингтоне. Сотрудники гадают, кто получит выгодное назначение. Общее мнение гласит, что наверняка будет выбран кто-то из трех блестящих работников: обозреватель международных новостей, начальник отдела по связям с мэрией или старший репортер уголовной хроники. Когда руководство называет имя Рика, совсем еще молодого сотрудника, коллеги приходят в недоумение. Когда главного редактора спросили, почему он назначил на новую должность именно Рика, тот ответил, что один только Рик обратился к руководству с просьбой о повышении. Журналисты, которые были уверены, что босс думает: «Надо бы назначить одного из проверенных и опытных сотрудников», пришли к такому заключению потому, что им казалось, что именно так и будет сделан выбор.

На самом же деле редактор подумал: «Я назначу человека, который проявит инициативу».

*Вы приходите к заключению, основываясь на прошлом опыте.*

Мать открывает дверь дочери. Лицо женщины пахмурено, руки скрещены на груди, губы поджаты. Дочь делает вывод, что мать сердится на нее, потому что раньше, когда мать выходила из себя, у нее был точно такой же вид. Прошлый опыт, несомненно, является богатым источником информации. И все-таки следует помнить о том, что никакой источник не свободен от ошибок. Вот и сейчас мать действительно досадует, но совсем не на дочку. Она первична, ожидая неприятного ей гостя.

*Вы приходите к заключению на основе ожиданий, то есть сами сочиняете конец истории.*

Близкая подруга пригласила Лизу на вечеринку. «Какой смысл идти, — думает Лиза, — все равно я никого там не встречу. Буду сидеть в одиночестве и чувствовать себя последней идиоткой, а все остальные тем временем будут развлекаться. Терпеть не могу вечеринки. После них я всегда чувствую себя еще хуже, чем прежде».

И все же Лиза решается ответить на приглашение. Но так как она уже доказала себе, что все пройдет отвратительно, Лиза, естественно, начинает истолковывать все слова и события соответствующим образом. Ей улыбается молодой человек, а Лиза, старательно глядя в сторону, думает: «Наверное, он увидел кого-то у меня за спиной». Действительно, теоретически допустимо, что сзади стоит манекенщица и молодой человек старается привлечь внимание эффектной красотки. Но допустимо и то, что, несмотря на ожидания Лизы, на сей раз юноша улыбается именно ей.

*Вы приходите к заключению на основе ответа, который желаете получить.*

Тому позвонила бывшая подруга Аннетта. Общий знакомый сообщил ей, что у Тома умер отец, и вот она звонит, чтобы выразить свои соболезнования. «Она все еще любит меня, — думает Том. — Ее звонок доказывает это. Она нарочно вышла замуж за того парня, чтобы досадить мне».

Может быть, да, а может быть, и нет. Прежде чем бросаться покупать обручальные кольца, надо бы сначала узнать, каковы же истинные чувства Аннетты.

*Вы делаете выводы на основе недостаточной информации.*

«Девушки меня не любят», — страдает Макс. А откуда он знает? Да, у него были две неудачные попытки завязать близкие отно-

ношения. Но вряд ли две представительницы слабого пола подозревали, что они, оказывается, выражают мнение всех женщин мира.

Бетти волновалась, готовясь выступить перед группой специалистов. Никогда раньше она ни за что подобное не бралась. Не успела она начать выступление, как заметила, что двое слушателей начали клевать носами. Один прямо-таки уронил голову на грудь. «Я их утомила, — думает Бетти. — Они решили, что я совсем безмозглая».

Но ведь заснули не все! Быть может, эти двое просто вчера поздно легли спать. Возможно, им просто неинтересен предмет обсуждения вне зависимости от личности докладчика. И даже если выступление Бетти не принесло ей бешеного успеха, доказывает ли спокойная реакция аудитории, что все сочли ее тупицей? Вероятнее всего, слушатели отнеслись к ней сочувственно, вспомнив о трудностях, которые они испытывали во время первых публичных выступлений.

*Ваши умопостроения не учитывают существования личностных различий и особенностей культурных традиций.*

Подобные различия легли в основу фильма режиссера Вуди Аллена «Энни Холл». На разделенном надвое экране показаны семейные обеды Энни и ее друга Элви. У Энни добропорядочная и спокойная семья. Элви (он живет по соседству с аттракционом «Американские горки» на Кони-Айленд) постоянно в окружении очень эмоциональных людей. У него в доме царят крик и гам. Нетрудно понять, почему родители Энни называют семью Элви взбалмошной, а близкие Элви считают семью Энни необщительной и скучной. Неудивительно, что у пары возникает проблема взаимонепонимания.

Молодые люди сталкиваются и с другими трудностями. В одной из сцен также на разделенном надвое экране Энни и Элви беседуют с психоаналитиками. На вопрос: «Часто ли вы занимаетесь любовью?» Элви отвечает: «Очень редко. От силы три раза в неделю». На аналогичный вопрос терапевта Энни отвечает: «Постоянно. Раз в два дня».

*Вы неправильно воспринимаете словесные и визуальные намеки.*

Как уже было упомянуто ранее, проявление легко прочитываемых эмоций не всегда является ответом на конкретную ситуацию. Том считает, что Рашель сердится на него. Она поджала губы. Она вся напряжена. Жена не встретила его своим обычным жизнерадостным «Привет!»



Первая реакция Тома — чувство вины: «Рашель все еще сердится на меня из-за того, что я вчера не помог ей с покупками». Вторая реакция — раздражение: «Откуда мне было знать, что она ждала моей помощи? Вечно она делает из мухи слона».

Если бы Том не пытался читать мысли Рашели, а просто спросил ее, что случилось, она бы ответила: «У меня был очень тяжелый день. Я ужасно устала, голова просто раскалывается».

Иными словами, даже если вы верно распознали настроение человека, вы далеко не всегда правильно оцениваете причины его возникновения. Несмотря на то что раньше вам случалось угадывать, нельзя гарантировать, что вы всегда будете правы.

*Объект «чтения мыслей» передает ложное сообщение.*

Подобно тому как сыщики в детективных романах сначала берут неправильный след, сбивые с толку специально подкинутыми сфальсифицированными уликами, так и люди, считающие себя способными читать мысли, могут попасть впросак. Все мы не раз попадались на удочку политиков или коммивояжеров, которые, казалось, буквально источали заботу о нашем благосостоянии, а на самом деле преследовали гораздо более приземленную цель — собственную выгоду.

Люди нередко лгут из самых лучших побуждений. Ричард наряжается с иголки, чтобы произвести впечатление на Джилл. Гораздо позже она узнает, что для него нет ничего более неприятного, чем перспектива вылезти из своих потертых джинсов. Джилл, дабы произвести впечатление на Ричарда, уверяет, что обожает бейсбол, а вскоре ему становится известно, что девушка без ума от балета.

## ***Когда получено ложное сообщение***

Поскольку чтение мыслей — иллюзия двусторонняя, в распоряжении окружающих масса возможностей неверно истолковать не только ваши мысли, но и слова и поступки.

*Вы недостаточно четко выразили свои мысли и чувства — в словесной или иной форме.*

Чтение ваших мыслей окружающими не срабатывает по тем же самым причинам, по которым оно неверно толкуется вами.

- ❖ Они неверно предсказывают, что вы собираетесь сделать, потому что на вашем месте они поступили бы именно так.
- ❖ Они могут не понимать, что вы изменили мнение и сейчас хотите того, о чем раньше и не думали.

- ❖ Они уже придумали за вас «конец истории» и теперь нуждаются только в толчке с вашей стороны, чтобы написать его.
- ❖ Они уже согласны с удобным для них ответом.
- ❖ Они могут придумать то, чего вы и не говорили, или же неправильно истолковать ваши слова. Не исключено, что они просто плохие детективы.
- ❖ Быть может, вы сами ввели их в заблуждение, хотя бы и по самым благородным причинам.

*Вы так зашифровали свое сообщение, что никто не в состоянии прочитать его.*

В *Wall Street Journal* как-то рассказывалось, что в редакционный отдел «Звонок шеф-повару» обратилась некая дама и попросила специалистов проконсультировать ее по весьма щекотливому вопросу. «Дело в том, — сказала она, — что к нам собираются прийти друзья мужа, и я хочу приготовить такие блюда, которые им наверняка не понравятся». Как выяснилось, предполагаемые гости были ей неприятны, и она в зашифрованном виде хотела дать им понять, что не желает их больше видеть, не опускаясь до прямых оскорблений.

Психотерапевты называют такое поведение пассивно-агрессивным. Человек, посылающий сообщение, боится открытого противостояния и потому тем или иным образом кодирует свое сообщение.

Проблема заключается в том, что адресат подобного сообщения может просто не понять его. Так, к примеру, случилось с семейной парой, у которой каждый вечер в течение десяти лет из дня в день на ужин подавали жареную курицу. Жена призналась консультанту по семейным вопросам, что она готовит один раз в неделю, причем одно и то же блюдо, а по вечерам просто разогревает пару порций. Почему? Она крайне недовольна тем, что ее муж считает приготовление пищи ее обязанностью. «Если он хочет, чтобы я постоянно крутилась на кухне, так пусть ест каждый день одно и то же», — заявила разгневанная хранительница очага. Ей хотелось уязвить мужа (даже ценой собственных лишений, так как сама она предпочитала более разнообразный стол), и женщина десять лет ожидала, когда же ее спросят, почему она так делает. Но муж так ни разу и не заинтересовался, суждено ли ему дожидаться на ужин бифштекса. Заинтригованный семейный консультант заинтересовался у него: «Неужели вы так безропотно едите каждый день одно и то же блюдо?» На что мужчина ответил: «А я люблю жареную курицу. К тому же у моей жены она каждый раз получается с каким-то особым новым ароматом».

Если сообщение передается в закодированном виде, нет никаких гарантий, что получатель расшифрует его. Когда на вопрос, что бы вы хотели получить в подарок на день рождения, вы уклончиво отвечаете: «Что-нибудь теплое и пушистое», — подразумевая норковую шубу, помните, что под ваше описание вполне подходит обычный котенок.

Что касается предположений о том, что наши мысли известны окружающим, то в значительной мере за них несут ответственность кино и литература. Они нередко подогревают наши ожидания, особенно в отношении близких.

— Одно твое прикосновение — и я все понял.

— Я прочитала ответ в его глазах.

— Как ты мил! Я обожаю подарки. К тому же ты принес именно то, чего мне так хотелось.

— Он не отвечает по телефону, хотя знает, что я должна позвонить. Сержант, ну как еще это можно объяснить?.. Он мертв!

— От материнского сердца ничего не скроешь.

В реальной жизни помимо одного-единственного прикосновения нужны еще и слова, помимо взгляда нужны и действия. Может случиться так: он не в курсе, что она должна позвонить, и просто вышел купить газету. Да и мать не всегда все знает.

## ***Почему так трудно избавиться от привычки к «чтению мыслей»?***

Первый шаг в освоении общения с другими людьми без «чтения мыслей» наиболее труден: придется отказаться от веры в возможность проникновения в замыслы других людей.

Особая сложность заключается в том, что вы наверняка понимаете людей без слов и другие способны понять вас с достаточной эффективностью и во многих случаях. К необходимости избавления от вредной привычки трудно привыкнуть, потому что отказ ставит вас в уязвимое положение.

*Чтение мыслей дает возможность избежать слов и письменных посланий, а также увеличивает шансы получить подтверждение, что вы не зря ожидали плохих новостей.*

Быть может, вам удобнее думать: «Его не интересуют мои дела», чем решиться на откровенный разговор и получить подтверждение своим догадкам.

Вам проще считать начальника идиотом, который никак не уразумевает, что никто, кроме вас, не подходит для новой работы, чем открыто предложить свои услуги и нарваться на отказ.

Вам привычнее говорить самому себе: «Он знает, что я не хочу назначения, что у меня возникнут проблемы», чем открыто отказаться от новой должности и обсудить с руководством другие варианты работы.

Вы считаете очень романтичным, когда близкий человек догадывается о ваших желаниях. Вас греет мысль, что у любви нет нужды в словах. Вы уверены, что если вас по-настоящему любят, способность понимать все без слов придет сама.

Вам не хочется признавать, что люди нередко действительно бывают глупы, эгоистичны и невнимательны.

Вы считаете, что чтение критических мыслей других в свой адрес не так неудобно, как выслушивание того же самого мнения, высказанного вслух.

Короче говоря, вы думаете, что «чтение мыслей» является некоего рода защитой. Оно дает возможность выбрать себе допустимую долю страданий, чтобы избежать сильной боли.

Проблема заключается в том, что, защищаясь таким образом, избегая проверки, анализа высказываний, вы обрекаете себя на поражение еще до того, как кто-то другой действительно нанесет удар. Так романтично и так эротично: вечер при свечах — и нет нужды в словах. Но если ваша избранница неправильно истолкует сигналы, она воспримет молчание весьма прозаично: «Ему просто нет дела до меня». Если же вы неправильно прочитали чужие мысли или если ваши «флюиды» передают слабый сигнал, вы лишаете себя всякой возможности получить положительную реакцию.

До тех пор пока вы не признаете, что ваше истолкование ситуации может быть и неверным, вы не оставляете себе ни единого шанса получить нужный ответ или хотя бы правильно его интерпретировать, чтобы, по крайней мере, сделать что-нибудь для исправления положения.

Если вы готовы признать факт, что «чтение мыслей» эффективно далеко не всегда, — вы на пути к тому, чтобы начать улавливать, когда *оно действительно происходит и когда нет*. Помните: если от вас ждут нужных слов, не стоит медлить.

## ***Присваивание имени***

Когда имеешь дело с «ошибкой чтения мыслей» (или с любой другой описанной нами ошибкой), первым делом надо просто идентифицировать проблему. Такой метод известен под названием «наклеивание ярлыка». Цель настоящей книги заключается не только в описании десяти наиболее типичных ошибок мышления,

чтобы читатель научился распознавать их, но и в том, чтобы дать им имя. Очень часто достаточно навесить ярлык на тот или иной мыслительный шаблон, чтобы приструнить поток машинальных мыслей, поставить его под контроль.

Если вы чувствуете, что начинаете сердиться на какого-то человека за то, что он (по вашему мнению) думает, то прежде чем вступать в конфликт, спросите себя: «Уж не занимаюсь ли я чтением мыслей? Откуда мне известно, о чем он думает?»

## ***Оспаривание предположений***

Наклеивание ярлыков помогает проверить предположения. Поймав себя на чтении мыслей, вы можете исследовать, насколько ваше мнение о мыслях другого человека соответствует действительности.

Очень полезно бывает записать свои предположения, если у вас есть такая возможность. Перенесенную на бумагу мысль легче проанализировать. Иногда достаточно увидеть записанные черным по белому слова, чтобы изменить свое мнение.

Бонни расстроена из-за того, что начальник, по ее мнению, считает ее некомпетентной сотрудницей. Она не в состоянии сосредоточиться на работе, потому что в голове у нее прокручиваются одни и те же мысли. Девушка распаляется, ей кажется, что начальник несправедлив.

Бонни повезло — она заканчивает чтение этой главы, а потому немедленно спросила себя: «Уж не читаю ли я его мысли?» Она остановилась, взяла бумагу и ручку и записала, что, по ее мнению, думает босс: «Он считает, что я некомпетентна».

Затем Бонни задумалась, какие следствия вытекают из первоначальной посылки и что больше всего ее огорчает: «Если он считает меня некомпетентной, значит, я не преуспею в работе. Тогда нет смысла стараться, все равно для себя лично я ничего хорошего не получу».

Ну и наконец она задала себе последний вопрос: «Откуда я знаю, о чем он думает?» Ответ: «Я так много работала над последним отчетом, а он ни слова мне не сказал. Он проходит мимо моего стола, как будто я пустое место».

Бонни готова провести анализ. В данном случае очень полезны три методики, известные под названиями: *выработка альтернативных мыслей, выработка альтернативных чувств и выработка альтернативных действий*.

*Выработка альтернативных мыслей* заключается в том, чтобы задать себе вопрос: «А существует ли иное объяснение поведения начальника?»

Действительно, возможно, что он не ценит работу Бонни. Но она сознает, что не уверена в этом на сто процентов. Он, правда, ее не похвалил, но ведь и не сказал ничего плохого. Существует ли иное объяснение его действиям — точнее, их отсутствию? Бонни могла бы спросить себя: «Неужели я единственный человек в нашей организации, которого не замечает шеф? Здоровается ли он с другими сотрудниками, когда проходит мимо их рабочих мест?»

Если на поставленные вопросы следует отрицательный ответ, альтернативное объяснение может заключаться в том, что у начальника такой стиль руководства. Не исключено, что он тоже страдает «чтением мыслей» и считает, что сотрудники сами должны знать, когда руководитель доволен их работой, и говорить об этом вовсе не обязательно. А может быть, он озабочен каким-то другим проектом и просто не думает о работе Бонни.

*Выработка альтернативных чувств* заключается в том, чтобы спросить себя: «А можно ли мне как-то иначе реагировать на отсутствие обратной связи с руководством?»

Бонни может ответить на вопрос следующим образом: «Если я буду считать, что он умалчивает о моей работе сознательно, рассержусь и расстроюсь. Но поскольку я не уверена в своих выводах, можно предположить, что у него какие-то свои серьезные проблемы. Тогда я скорее буду сопереживать и почувствую интерес к нему, а не обиду». Отсюда следует вывод: «Мой начальник — просто дерево. Его мнение меня вообще не волнует».

По мере того как Бонни занята альтернативными мыслями и чувствами, меняется значение, которое она приписывала своим первоначальным умозаключениям. Если у начальника хватает других дел или если он «дуб», отсутствие обратной связи не означает, что у Бонни что-то не ладится с работой.

*Выработку альтернативных действий* начинают, задав себе вопрос: «Что же я могу сделать (помимо сидения и кипения на медленном огне) для того, чтобы разобраться в сложившейся ситуации?»

Бонни может попросить начальника принять ее и прояснить ситуацию. Или просто проверить, получил ли он ее отчет. Она может принять решение выбросить все из головы и ждать получения более подробной информации, раз уж она лишена возможности узнать, о чем думает босс.

Судя по всему, большинство людей находит последнее действие наиболее труднореализуемым. Они спрашивают: «А откуда вы знаете, что он не считает меня некомпетентным? Вы полагаете, что его молчание не означает именно того, что я *предполагаю*?»

Разумеется, никто, кроме самого начальника, не может точно сказать, о чем он думает. Не исключено, что первоначальное мнение Бонни было правильным. Но дело в том, что если босс не сказал о своем отношении к ее работе, альтернативные умозаключения являются *равновероятно правильными*. Бонни ничего не выигрывает, расстраиваясь еще до того, как получит какие-либо очевидные доказательства, что ей есть из-за чего волноваться.

### ***Проверка восприятия***

Безусловно, было бы очень здорово, если бы все предположения, связанные с «чтением мыслей», можно было подтвердить, просто задав человеку прямой вопрос. К сожалению, очень часто такой элементарный способ анализа оказывается недоступен. И тем не менее существует способ проверить ваши гипотезы хотя бы в первом приближении.

Например, Роберту очень понравилась девушка, которую он встретил на вечеринке. Но робкий молодой человек решил, будто девушка подумает, что он недостаточно хорош для нее. Опасаясь отказа, он не смеет подойти к ней и пригласить на танец. И все-таки Роберт не вполне уверен, что получит отказ. Что он может сделать?

- ❖ Он может улыбнуться ей и оценить ее реакцию.
- ❖ Роберт может попросить кого-то из знакомых представить его девушке.
- ❖ Он может завязать непринужденный разговор, начав его с одной из тех вводных фраз, которые репетируют специально для таких случаев («Мне всегда нелегко начинать разговор на таких вечеринках»). Возможно, девушка ответит: «Мне тоже» (ведь некоторое замешательство в таких случаях — явление достаточно распространенное).

### ***Изменяем представление о себе***

Полезным может оказаться применение методики *выработки иного представления о себе*. Поскольку Роберт смущается на вечеринках, он ожидает, что женщины будут отказываться от продол-

жения знакомства. Таков его образ для себя и для них. На его основе Роберт и интерпретирует выражения лиц девушек, стараясь в первую очередь обнаружить в них признаки отказа. Он уверен, что знает, о чем они думают, — а значит, ему незачем и спрашивать. И вот, сознательно или бессознательно, Роберт распространяет вокруг себя сигналы, говорящие о неизбежности отказа и о его готовности принять его, что становится сбывающимся самопророчеством.

В таких случаях целесообразно выработать у себя и у окружающих иное представление о себе. Представьте себя человеком, который весело проводит время, получает истинное наслаждение от встреч с другими людьми. Представьте, что и другие люди общаются с вами с не меньшим удовольствием. Постарайтесь, чтобы вас воспринимали именно так. Возможно, кто-то из друзей поддержит ваши усилия своевременной похвалой. Прорепетируйте перед зеркалом. Практика пойдет вам на пользу. Чем достовернее вы будете изображать человека, искренне радующегося жизни, тем быстрее вам представится возможность действительно насладиться ею. Если другие люди захотят прочесть ваши мысли, дайте им почитать что-нибудь положительное. Самопророчества работают не только в отрицательном направлении.

### ***Высказывание собственных мыслей***

Отказ от практики чтения чужих мыслей означает прямое и честное высказывание своих. Если вам нужна информация, запросите ее. Если вы что-то хотите, попросите прямо. Никаких намеков, шифров, жестов. Только ясный и четкий язык речи.

Мари говорит: «Я считаю, что курить неприлично. Неужели тип за соседним столиком не понимает, что курение раздражает окружающих?» — что означает: «Разве он не понимает, что курение раздражает меня?» Ответ таков: «Да, господин не понимает!»

Мари могла бы обратиться к курящему мужчине: «Извините, пожалуйста, за беспокойство, но меня очень раздражает табачный дым. Не могли бы вы покурить па улице?» Вышеупомянутый господин либо вежливо затушит сигарету, либо заявит, что он будет курить там, где ему вздумается, а если ей не нравится, то она может убираться отсюда. Очевидно, что высказанная просьба не гарантирует Мари исполнения ее желания. Но только произнесенные вслух слова дают шанс получить желаемый результат. Мол-



чаливая же просьба гарантирует лишь то, что Мари будет вынуждена вдыхать дым сигареты.

Высказывание своих мыслей не значит, что вы ведете себя грубо, резко, нахраписто, что вы слишком требовательны или прагматичны, что вы не способны ни с кем договориться или кого-то в чем-то обвиняете. Вы просто произносите вслух:

- ❖ «Мне было бы приятно, если бы ты подарил мне цветы».
- ❖ «Дорогой, помоги мне донести сумки».
- ❖ «Мистер Смит, я бы хотел, чтобы вы, если есть такая возможность, позволили мне поработать над проектом».
- ❖ «Миссис Джонс, я слышал, что в вашей фирме есть вакантное место. Не могу ли я прийти, чтобы поговорить с вами на эту тему?»
- ❖ «Дорогая, не могла бы ты сказать заранее, что у нас будет на ужин, чтобы я не брал то же самое блюдо на обед?»
- ❖ «Сегодня у меня был очень тяжелый день, мне так хочется твоего сочувствия».

### *Чтение собственных мыслей*

Принимая любое жизненно важное решение, необходимо учитывать преимущества и недостатки различных видов поведения. Если вы чувствуете себя уверенно, надеетесь только на свои инстинкты, не высказываете свои мысли и не стремитесь выяснить истинные помыслы окружающих, вам следует быть готовым к последствиям неизбежных ошибок. Если вы любите сюрпризы и не говорите прямо, что бы вы хотели получить в подарок, — ну что ж, прекрасно! Но если вы обижаетесь из-за того, что сюрприз оказывается несколько не таким, каким вы его представляли, значит, сама непредсказуемость подарка была для вас не столь уж важна. А поэтому помните: важнее всего разобраться, чего же вы все-таки хотите.

## Глава 4. Склонность все относить на свой счет

Однажды кто-то отметил такую закономерность. Если спросить мужчину: «Где ты взял бифштекс?» — он непременно ответит: «В магазине». Если задать такой же вопрос женщине, она обязательно ответит: «А что? Он невкусный?» Женщина, скорее всего, воспримет совершенно невинный вопрос как скрытый намек на ее хозяйственные или кулинарные способности, так как по традиции закупка продуктов и готовка — чисто женская обязанность.

Можно сделать вывод, что склонность все принимать на свой счет присуща в основном женщинам. Однако это не так. Подобно всем описанным в нашей книге ошибкам, склонность все принимать на свой счет равно присуща представителям обоих полов. Мужчина, сохраняющий полную объективность, когда речь идет о бифштексе, теряет способность мыслить логично, если под сомнение ставятся возможности его любимой футбольной команды. Существующий стереотип истинно мужского поведения требует полного помешательства на спортивной почве («Оскорбляя «Зенит», ты обижаешь меня лично! Пойдем выйдем, и попробуй повторить то, что ты тут сказал!»).

Склонность все принимать на свой счет означает истолкование всех замечаний, вопросов и поведения окружающих как нападки на ваше человеческое достоинство, на ваши взгляды, на ваши способности или на вашу сферу деятельности. В отношении данной склонности, как и в отношении других ошибок мышления, можно сказать, что в сбалансированных и разумных пределах она полезна и нормальна, но, выходя за рамки нормы, порождает трудности и страдания.

Если на улице вы проходите мимо двух знакомцев и один из них смеется, возможны два варианта вашей реакции:

- 1) вы принимаете смех на свой счет, то есть вы *предполагаете*, что один из знакомцев сказал о вас нечто, рассмешившее его спутника;
- 2) смех не имеет к вам никакого отношения — просто знакомец рассказал своему спутнику анекдот.

## *Замечание одно — реакции разные*

Учительница говорит всему классу: «Некоторые из вас недостаточно хорошо изучили материал». «Она имеет в виду меня», — думает Эллен.

Учительница не упоминала Эллен по имени. Она обратилась ко всем и каждому, кто недостаточно серьезно относится к учебе. Если Эллен считает, что высказывание преподавателя имеет к ней отношение, значит, у нее есть основания принять данное обращение на свой счет. И если Эллен будет усерднее учить уроки, значит, оно пошло ей на пользу.

Но давайте рассмотрим другой сценарий. Эллен много и усердно работает. Восприняв упрек учительницы на свой счет, она чувствует возмущение: «Зачем она говорит обо мне такое? Она несправедлива! Я и так работаю больше всех. Какой смысл стараться, если меня не только не похвалят, но еще и обругают? Стоит ли так вкалывать?»

Вред такой ошибки очевиден. Неспособность отринуть критику, не имеющую к ней никакого отношения, приводит к тому, что Эллен страдает от выстрела, направленного совсем в другую сторону. Она обижена. Она сердится. И она не права.

Вы можете поспорить. А что, если учительница имела в виду и ее тоже? Что, если преподаватель не понимает, каких усилий стоит Эллен учеба? Что, если учительница действительно несправедлива?

Однако и в таком случае для самой Эллен гораздо полезнее не принимать критику на свой счет. Она знает, что слова преподавателя не вполне справедливы, хотя сама учительница может и не догадываться об этом. Если Эллен способна оценить ситуацию, она выберет правильную стратегию поведения, которая варьируется от простого игнорирования замечания до попыток довести до сведения учительницы, как старательно работает школьница.

Наконец, возможна еще одна реакция. Последнее замечание — не единственное высказывание учительницы, которое Эллен восприняла на свой счет. Она считает, что ее доля несправедливых упреков и неуместной критики исчерпана. Эллен становится вспыльчивой, резкой, она готова немедленно дать отпор любым замечаниям. Защищаясь, она отвергает не только критику, которая не имеет к ней отношения, но и направленную прямо на нее.

Давайте предположим, что Эллен все-таки недостаточно усидчива — в конце учебного года ей следовало бы приложить больше

усилий. Но вместо того чтобы признать: «Учительница права. Пора кончать валять дурака и взяться за книги», Эллен думает: «Опять то же самое. Учителя все время чем-то недовольны. Я не собираюсь терпеть такое обращение. Мне плевать, что она там говорит».

Итак, подведем итог. В зависимости от того, как Эллен интерпретирует высказывание учительницы, она может:

- ❖ решить, что надо лучше учиться;
- ❖ пропустить замечание мимо ушей, потому что оно не имеет к ней отношения;
- ❖ обидеться, расстроиться и перестать заниматься вообще;
- ❖ пренебречь своевременным предупреждением и провалить весь курс.

## ***Автосканирование***

Во время встреч с избирателями бывший мэр Нью-Йорка Эдуард Кох имел привычку выкрикивать в толпу: «Ну как у нас дела?» На что его сторонники с энтузиазмом вопили: «Прекрасно!», а противники с не меньшим подъем орали прямо противоположное.

Не все способны задать вопрос так же громогласно, как это делал мистер Кох, но тем не менее все мы время от времени задумываемся о своем положении в обществе, своем рейтинге, восприятии нас окружающими с не меньшим интересом, чем иные политики. Мы всегда настороженно относимся к жуликам и своим противникам, всегда готовы к обороне. Мы всегда ловим слова и реакции близких, чтобы ответить им должным образом. Тысячами разных способов мы задаем тот же самый вопрос: «Ну как у нас дела?»

Если бы данное качество было воплощено в виде некоего прибора, его стоило бы назвать автосканером, назначение которого заключалось бы в том, чтобы отслеживать отрицательные мнения «о себе, дорогом и любимом». Сверхчувствительный механизм прибора требовал бы весьма тонкой настройки.

Когда чувствительность такого прибора чересчур мала, он не воспринимает жизненно важную информацию. Вряд ли бы вам захотелось иметь дело с человеком, не способным распознать критику или отреагировать на нее. Имя такой личности — психопат. Он не знает чувства вины. Он не знает сочувствия. Он не признает ответственности. Если бы никто ничего не принимал на свой собственный счет, мир был бы ужасен.

Если чувствительность прибора, наоборот, слишком высока, датчики автосканера будут постоянно вибрировать. Везде они распознают упреки и личные оскорбления. Вы, наверное, слышали о спутниках-шпионах, которые с расстояния в полторы тысячи километров позволяют рассмотреть этикетки бутылок с водкой, стоящих на столе президента России. Точно так же некоторые автосканеры видят признаки намеренного оскорбления за тысячи миль.

Важно понимать, что чувствительность прибора такова, что повышение ее еще хотя бы на малую долю процента способно ввергнуть вас в большие неприятности.

### ***Результаты чрезмерной чувствительности***

Какие же неприятности может повлечь за собой чрезмерная чувствительность автосканера?

*Прежде всего она вызывает необоснованное чувство обиды.*

Если вы видите оскорбление там, где его не было и нет, вы испытываете самую настоящую, неподдельную боль.

Свекровь Марианны рассказывает о своей соседке Мэри. Марианна слушает ее и размышляет: «На самом деле она говорит обо мне. Она говорит о какой-то Мэри, но имеет в виду Марианну». Почему она сделала такое заключение? Потому что Марианна уверена в том, что свекровь не питает к ней дружеских чувств, и старательно выискивает в каждом ее слове признаки негативного отношения. Рано или поздно она что-нибудь да обнаружит. В отношениях между Марианной и свекровью пройдет трещина, о которой противная сторона, возможно, даже и не подозревает.

*Склонность все принимать на свой счет подбрасывает дрова в костер гнева.*

Обида ведет к гневу. Постоянно нагнетая чувство обиды, пополняя список «очевидных» оскорблений, вы подкармливаете свой гнев, поддерживаете его в активном состоянии, что проявляется в тенденции использовать в качестве аргумента давние происшествия.

На свадьбе свекровь Марианны попросила сына — мужа Марианны — собрать всех родственников, чтобы сфотографироваться на память. «Позови брата, и дядю Дэна, и тетю Терезу...» Марианна тогда сильно обиделась, потому что ее не упомянули среди членов семьи.

Свекровь объяснила, что присутствие жениха и невесты на каждом снимке — дело само собой разумеющееся. Но Марианна расценила случай на свадьбе как свидетельство того, что свекровь не признает ее. «Я знаю, как твоя мать ко мне относится, — заявила Марианна в ответ на протесты мужа. — Она просто захотела, чтобы меня не было на снимке собственной свадьбы!»

*Склонность все принимать на свой счет приводит к пустым тратам времени и энергии.*

Если вы привыкли все принимать на свой счет, вы затрачиваете огромные усилия на поиск потенциальных проблем, которые либо не существуют вовсе, либо являются не такими уж тяжелыми.

Если вам кажется, что вас оскорбляют, вы не только кипитесь и обижаетесь. Вы посвящаете все свое время и все свои силы борьбе. Вы даете отпор. Вы переходите в наступление. А насколько оправдана контратака? Ведь если никто и не собирался вас оскорблять, все ваши внутренние диалоги — пустая трата времени и эмоций.

Такие диалоги истощают силы. Человек прокручивает в уме каждый разговор, проигрывает его снова и снова, выискивает новые и новые обиды: «Он сказал, что устал. На самом деле он имел в виду, что не хочет встречаться со мной».

Если мобилизовать все свои силы на борьбу не только с реально существующими угрозами, но и с выдуманными или совсем не страшными опасностями, мы рискуем всю жизнь провести на баррикадах. А это очень утомительно. У вас не останется ресурсов для более продуктивных занятий. Между вами и теми, кто не хочет проводить свою жизнь в сражениях, образуется глубокая пропасть.

*Склонность все принимать на свой счет ограничивает возможности.*

Никто не любит, когда его обижают. Никто не любит, когда его отталкивают. Вы не хотите попасть в положение, которое грозит обидой или отказом? Вы не одиноки в своем стремлении. Но если вы склонны воспринимать ситуацию как обидную для вас лично, даже когда точно ничего не известно, вам вряд ли удастся избежать неприятных положений. Вы обижаетесь и отвергаете сами себя еще до того, как кто-нибудь другой попытается оскорбить ваши чувства.

«Да у вас настоящая свалка!» — заходя в комнату, прорычал босс. Бетти услышала его громкий возглас и решила: «Ему не понравилась моя работа». Бетти углубляется в тягостные размыш-

ления. Она сердится на начальника. Она жалуется коллегам. У нее просто не остается времени, чтобы объективно взглянуть на проблемы отдела и предложить что-то для их решения. Бетти изо всех сил старается, чтобы ее пророчество сбылось. Рано или поздно начальник критически выскажется о ее работе, и она с горечью заметит: «Ну вот, я же говорила...»

*Привычка принимать все на свой счет формирует чувство вины.*

Надо обладать очень большим самомнением, чтобы считать себя ответственным за все, что происходит в мире: за счастье детей, супруга, соседей; за успешную работу фирмы; за чистоту окружающей среды; за вкус каждого куска мяса; за успех местной футбольной команды. Когда ты уверен, что без тебя все рухнет, это очень льстит самолюбию.

Но, с другой стороны, сознание, что окружающие будут обвинять тебя во всех неудачах, неполадках или неурядицах, достаточно неприятно. Вздвинутая на себя ноша оказывается слишком тяжелой. Когда вы начинаете осознавать ее неподъемность, приходит чувство вины.

Кто-то незаслуженно возлагает всю ответственность на вас, но принятие ее вами явно несправедливо.

## ***Распространенные источники ошибок***

Несмотря на то что принять на свой счет можно любое замечание, действие и положение, существуют некоторые «парники», в которых ошибки такого рода расцветают пышным цветом. Быть может, что-то из рассказанного нами покажется вам до боли знакомым.

### **Дети**

Богатый питательный слой для ошибок формируется при общении с детьми. Пословица гласит: «Дети не выбирают, где им родиться», а значит, двое взрослых людей несут полную ответственность за сам факт появления ребенка на свет. Но можно же взять приемного ребенка или стать отчимом или мачехой, заключив брак с человеком, у которого уже есть дети. Как бы то ни было, если вы считаете, что несете полную ответственность за ребенка, живущего под вашей крышей, вы нередко принимаете на свой счет все его поступки. Но вы отвечаете далеко не за все его промахи.

Младенец плачет по ночам. Измотанная мама жалуется: «Ребенок просто изводит меня!» — вместо того чтобы проконсультироваться у педиатра и выяснить, что дети часто плачут по ночам, когда у них режутся зубки.

Трехлетняя Ребекка говорит: «Папа, слезь с кровати. Я хочу полежать с мамой». Отец расстроен: «Моя дочь меня отвергает! Она не хочет находиться рядом со мной. Почему она так ко мне относится?» Отец не понимает, что подобное поведение типично для трехлетнего ребенка.

Подростки четырнадцати лет грубы, развязны, неблагодарны и не ценят усилий и денег, затраченных на них родителями. «Ну почему мой ребенок не вырос послушным, вежливым, аккуратным и благодарным?! — жалуется отец. — В чем я ошибся?» Его сыну четырнадцать лет, вот и все.

В каждом из приведенных примеров ребенок ведет себя именно так, как и миллионы детей в соответствующем возрасте. Его образ действий может нравиться или раздражать родителей, но дети вовсе не делают что-то нарочно, чтобы нас «достать». Родители всего мира хранят как величайшую ценность книгу доктора Бенджамина Спока «Ребенок и уход за ним», очень верно рассказывающую о поведении детей. Младенцы часто плачут, причем, прежде чем разинуть рот, они не смотрят на часы. В два года дух противоречия достигает первого пика («Годовалый ребенок противоречит только матери. Когда ему два с половиной, он нередко противоречит и сам себе», — пишет доктор Спок). Трехлетний ребенок любит побыть наедине с одним из родителей и не очень-то доволен, когда папа и мама вместе.

Пишет доктор Спок и о поре созревания: «Напряжение, сквозящее в отношениях между отцом и сыном или между матерью и дочерью, часто переходит в открытую вражду». Подросток стремится доказать свою независимость, но не знает, как добиться ее мирным путем.

Безусловно, родители несут ответственность за воспитание ребенка. Но если они будут принимать на свой счет все, что делают их сын или дочь, в семье возрастает напряженность и (как крайняя ее степень) увеличивается риск жестокого обращения с ребенком. Родители, которые бьют детей, часто оправдываются тем, что дети первыми причиняют им боль: «Она меня не любит», «Он постоянно разговаривает на повышенных тонах». В сознании родителей дитя превращается во врага, хотя оно всего лишь ведет себя как ребенок.



## Наши близкие

Привычки к «чтению мыслей» и принятию всего на свой счет нередко накладываются друг на друга и приводят к неправильной интерпретации слов и действий людей, которых мы давно и хорошо знаем.

Иногда нам кажется, что близкий человек в зашифрованной форме посылает нам оскорбительное сообщение. У Стива плохое настроение, а у его пса — игривое. «Собака должна знать свое место», — сердито провозглашает Стив, хватая ее за ошейник и тащит в коридор. Жена Стива Лаура замечает: «Откуда мне знать, что у тебя сегодня нет настроения играть с собакой?» Ее раздраженный тон вполне соответствует общему настроению. Она решила, что замечание Стива является выпадом, направленным лично против нее. Лаура думает: «Муж считает, что даже в том, что собака не сидит на месте, виновата я». Быть может, дело именно в этом, а возможно, у Стива плохое настроение, вызванное проблемами на работе. И потому собака его раздражает. И потому он считает, что собака должна знать свое место. И все это не имеет к Лауре ни малейшего отношения.

Иногда ошибка подстерегает с другой стороны. Стив, пребывая в плохом настроении, улавливает обрывок разговора Лауры по телефону: «...ведет себя, как дурак...» Он немедленно приходит к выводу, что речь идет о нем, так неудачно выступившем по поводу собаки. «Ну вот, уже жалуется подружкам...» — думает Стив. Спустя какое-то время он заявляет жене, что его раздражает, когда она обсуждает поступки мужа с подругами. «Но ведь я говорила не о тебе, — отвечает Лаура, — а о кассире из супермаркета. Он отказался обналичить мой чек, хотя раньше вопросов по поводу формы оплаты не возникало». Стив, запутавшийся в сетях праведного гнева, не верит жене: «Ну что ж, неплохое объяснение, но, к сожалению, не самое правдоподобное».

В таком стиле милая парочка может наращивать эскалацию конфликта, пока не дойдет до точки разрыва. Суть же в том, что Стив не знает точно, о ком говорила Лаура. Что же он получает, придерживаясь мнения, что речь шла о нем, и не принимая объяснений жены? Только углубление трещины между ним и Лаурой.

## Автомобилисты

Вы попали в пробку. В голове единственная мысль: «Почему эти идиоты загораживают мне дорогу?!» Кто-то вас подрезал. Вы в ярости: «Да как он смеет так поступать со мной?» Вождение машины сродни управлению маленьким королевством, и, когда дру-

гие водители не проявляют должного почтения нашему королевскому величеству, мы склонны решать вопросы по-царски: «Отрубить ему голову!» Здесь снова сочетаются две ошибки: «чтение мыслей» и отнесение всего на свой счет.

Вы воспринимаете поведение других водителей как сообщение, направленное лично вам. Вы «читаете» их коварные мысли: «Вот сейчас подрежу нос парню, и пусть ему будет плохо!» Некоторые воспринимают все, что происходит на дороге, настолько близко к сердцу, что становятся опасными для себя и окружающих, когда стремятся во что бы то ни стало догнать и наказать нахала, который, как им кажется, нанес им страшное оскорбление. Бывали случаи, когда разгневанные водители врезались в другие машины, чтобы отомстить за какую-то дорожную обиду. В уголовной хронике мелькают сообщения о конфликтах с применением оружия. Грубая брань нередко заканчивается нанесением телесных повреждений.

Попадают ли на дороге плохие водители? Безусловно. Встречаются ли кретины за рулем? Случается. Это раздражает? Конечно. Но если вы будете воспринимать плохое вождение не как личное оскорбление, а как результат отсутствия опыта, или невнимания водителей, или же просто как случайность, вы уберетесь от столкновения с каким-нибудь идиотом. Зачем искать приключения на свою голову?

### ***Эффект накопления***

Люди особенно склонны принимать все на свой счет, если неприятности, как это часто случается, валятся на них одна за другой. Невольно хочется спросить: «Что же со мной происходит?» Кажется, Господь Бог или судьба выбрали именно вас, чтобы продемонстрировать свои возможности. Даже люди, которые не склонны принимать все на свой счет, невольно скатываются к подобной ошибке, когда кажется, что одно несчастье тянет за собой другое.

Ключевое слово здесь — «кажется». Мозг имеет свойство увязывать в единую цепочку события, которые не имеют отношения друг к другу. Например, мать Лэна умерла, когда ей было восемьдесят два года. Через два месяца скончался отец и возрасте восьмидесяти четырех лет. Лэн и его семья переживали трудный период. И вот по дороге на кладбище у машины Лэна отвалился глушитель. «За что мне такое наказание?!» — думает несчастный Лэн.

Превыше горя теперь оказываются гнев и чувство вины. Если бы Лэн остановился и спокойно подумал о том, что произошло, он понял бы, что свалившиеся на него несчастья никак не являются наказанием за его грехи.

*Мать умерла.*

«Что ж, старики умирают. Никто не в силах остановить их уход».

*Скончался отец.*

«Не в моей власти предотвратить это. После смерти мамы отец стал как потерянный».

*Глушитель отвалился.*

«Вряд ли авария имеет отношение к смерти отца или мамы. Глушителям свойственно ломаться».

Почему же так важно все это понять? Потому что есть весьма существенная разница между чувствами, которые вы переживаете в моменты несчастий или неприятностей, и той глубокой печалью, которая накатывает на вас, когда вы считаете себя человеком, отмеченным злым роком. Давайте анализировать.

Для того чтобы сократить число проблем, вызываемых склонностью все относить на свой счет, необходимо подвергнуть анализу свои мысли.

Отнесение на свой счет часто выступает как машинальная реакция. Как и всякая реакция подобного типа, она может быть правильной, а может быть и неверной. Вы очень легко отличите правильную реакцию от ошибочной, если просто *перестанете спешить* и хорошенько подумаете.

Когда вы чувствуете внутреннее жжение, внушающее вам: «Удар предназначен мне», остановитесь и спросите себя: «Почему я так думаю? Какой смысл я приписываю словам или действиям? Откуда я знаю, что моя интерпретация истинна?» Вы скажете: «Я знаю. Я просто знаю, и все. Я чувствую». Если ваш ответ именно таков, вам придется тщательно проанализировать свои чувства и мысли.

Для того чтобы провести такой анализ, вспомните, что фактически было сказано или сделано. Точные слова. Точные действия. Он сказал: «Это не офис, а свалка». Далее необходимо рассмотреть, возможны ли иные объяснения словам или поведению начальника, помимо желания нанести оскорбление лично вам:

❖ «Он действительно издевается надо мной или имеет в виду нечто иное, когда говорит, что офис похож на свалку? Может быть, он просто выпускает пар? И что, у меня и правда здесь ералаш?»

- ❖ «Относятся ли его слова ко всем или только ко мне?»
- ❖ «Начальник стал моим личным врагом? Или он просто хам?»

Вам вряд ли удастся полностью избавиться от сомнений, что была предпринята попытка покритиковать вас лично. Но смысл анализа не в этом — его суть в том, чтобы осознать саму возможность существования и других, альтернативных объяснений.

Но если вам точно ничего не известно, целесообразно принять объяснение, которое не ищет скрытой обиды или оскорбления и не вызывает гнева, боли и смущения. Если вы понимаете, что такое истолкование столь же вероятно, как и то, которое оскорбляет вас, ваша реакция будет совершенно иной. Тогда вы, скорее всего, не будете страдать от обиды, а воспользуетесь преимуществом сомнения. Вы не будете сердиться, а постараетесь все понять и объяснить.

### *Если вас действительно критикуют*

Очевидно, бывают случаи, когда вы чувствуете, что вас действительно ругают. Иногда незаслуженно, иногда вполне обоснованно.

Иногда, действительно, общий комментарий представляет собой выпад персонально против вас. Как ни прискорбно, но в нашем мире существуют и предрассудки, и лицемерие. Лицемер, ненавидящий общность, к которой вы принадлежите (по признаку расы, национальности, религии и т. д.), скорее всего будет нападать на всю общность, целясь лично в вас. Есть места, которые опасно посещать, так как в них заправляют люди, зараженные подобными предрассудками.

Иногда имеет смысл возложить на себя ответственность за происшедшее, хотя, строго говоря, это и не соответствует действительности. После катастрофы самолета компании «Японские авиалинии» в Токийской бухте в 1982 году президент компании лично посетил семьи погибших, чтобы выразить соболезнование и вручить денежную компенсацию. Установлено, что пострадавшие не возбудили ни единого иска. Правда, японцы вообще обращаются в суд далеко не так охотно, как американцы, но опытные адвокаты свидетельствуют, что нередко пострадавшая сторона удовлетворяется тем, что виновный раскаивается и сожалеет о случившемся. В случае гибели самолета именно это и сыграло свою роль.

Но предположим, что обида нанесена именно вам, и притом незаслуженно. Вы имеете полное право рассердиться. Ну и что дальше?

Хороший вопрос. Его стоит задавать почаще, когда вы анализируете свои мысли. Он помогает формировать альтернативные реакции. Допустим, на дороге с напряженным движением какой-то водитель проносится в паре сантиметров от вашего крыла да еще выкрикивает вам в лицо обидные слова. Ваша первая реакция: «Как он смеет так обращаться со мной? Кто он такой? Надо догнать хама и хорошенько проучить его!»

Ваш внутренний монолог развивается так: «Ну ладно, я его догоню и скажу ему, что он хам. Что дальше? Он может начать раскручивать конфликт. Что дальше? Заору на него, и все кончится скандалом или, хуже того, аварией. Что дальше? В лучшем случае опоздаю на работу, в худшем — получу в лоб. Сейчас на дороге полным-полно сомнительных и опасных людей».

Когда вы мысленно просмотрите возможные результаты процесса обучения хама хорошим манерам, то, скорее всего, поймете, что даже если ваш гнев имеет под собой законные основания, ввязавшись в конфликт, вы куда больше потеряете, чем приобретете.

Допустим, Эллен говорит себе: «Кажется, я права, и учительница действительно обвиняет меня в том, что я плохо учусь. Что дальше?» Она должна принять решение о том, что же ей делать. Весь ее предыдущий жизненный опыт подсказывает, что противостоять критике возможно только одним способом — нанести ответный удар. Следствие ответных мер — конфронтация с преподавателем. Здесь очень важно задать себе вопрос: «А что дальше?» Всегда есть несколько возможных ответов. Ваша задача — придумать как можно больше вариантов.

Эллен оказалась перед выбором. Либо она рассердится на учительницу и поскандальит с ней, либо оставит замечание без внимания. В конце концов, ее энергии есть и другое применение. Что тогда? Эллен может сказать себе:

- ❖ «Я могу поговорить с учительницей».
- ❖ «Я могу учиться более старательно».
- ❖ «Я могу постараться пережить семестр, потому что потом мне не придется сталкиваться с учительницей».
- ❖ «Я могу воспринимать данную ситуацию совершенно по-иному. Вместо того чтобы расстраиваться из-за того, что у меня ничего не получается, рассержусь-ка я лучше на саму учительницу за то, что она плохо нас учит».

Всегда выбирайте достойный объект для борьбы — не важно, вступаете вы в эмоциональную, интеллектуальную или физическую схватку. Если драться со всеми подряд и быть все время на баррикадах, вы просто израсходуете все наличные ресурсы.

А утомленные люди — плохие бойцы. Достойный ответ следует давать только тогда, когда выбрана цель, на которой стоит сосредоточить огонь.

Спросите себя: «Кто это говорит? Насколько его мнение значимо для меня?»

Если ваш обидчик — человек совершенно посторонний и к тому же хам, имеет смысл просто отместить его слова, как пыль со своих ног.

Во время праздничного ужина пожилая женщина отпускает пренебрежительное замечание об афроамериканцах (о евреях, о поляках, о южанах или о представителях иной группы, к которой она, естественно, не принадлежит, но к которой относитесь вы). Она оскорбляет ваших собратьев и, возможно, лично вас. Что делать? Осадить ее или просто изменить тему разговора?

Если сия дама является членом Конгресса, главой организации, именитой и влиятельной гражданкой, ее высказывание не стоит оставлять безнаказанным. Ну а если вас оскорбила старая женщина с убогими взглядами, которые она вряд ли изменит, если она никому не способна причинить вреда и ее мнение не отражает настроений остальных участников ужина, наверное, не стоит портить всем настроение бесплодными попытками перевоспитать ее.

Вы непременно обнаружите, что готовы легко спустить обиду незначающему человеку в первый раз, быть может, во второй, но уж никак не в третий. Что называется, «вас достали». Итак, кто-то сказал вам нечто обидное. Вы промолчали. Сказал второй раз. Вы вновь промолчали. Сказал в третий раз. И тут вы взорвались.

И снова повторяем: очень важно понимать, что и когда вы делаете. Вы можете принять решение, что злопыхателю никогда не удастся «достать» вас. Если какое-то высказывание тривиально, повтори его хоть тысячу раз, оно не станет более значительным. И потом, если какой-то хам повторяет одно и то же намеренно, чтобы вывести вас из равновесия, зачем доставлять ему удовольствие? В данном случае решающий вопрос формулируется следующим образом: «Какие преимущества я получу, если признаю нанесенное мне оскорбление и приму ответные меры?»

## ***Выбор ответа***

Если сделать паузу, то есть отреагировать не машинально, а начать размышлять — можно продумать не только ответную реакцию на оскорбление, но и дополнительные меры.

Вас уже тошнит от ехидных замечаний в адрес людей маленького роста. Вы уверены, что не смогли реализовать свои возможности из-за предубеждений по поводу невысоких людей. Итак, вам предстоит решить, что вы будете делать: ввязываться в драку всякий раз, чтобы поддержать свою честь и достоинство, или же организуете ассоциацию «коротышек», которая будет выступать против дискриминации по росту при приеме на службу в полицию и пожарные?

Может случиться так, что придется столкнуться с человеком, который готов принять все на свой счет с еще большим энтузиазмом, чем вы сами, да еще обожающим склоки. Например, вас остановил полицейский: «Вы проехали на красный свет!» — «Нет, сэр! Вы ошибаетесь! — возражаете вы. — Был зеленый!» — «Значит, вы называете меня лжецом?!» — вопрошает полицейский, переходя на повышенные тона. Ого! Вы же просто сказали, что видели зеленый свет. Но служака воспринимает ваш ответ как личное оскорбление, а у него достаточно власти, чтобы засадить вас в тюрьму. И хотя вы понимаете, что он не прав, принимая ваш ответ за личное оскорбление, вы предпочитаете не углубляться в бесполезную дискуссию.

Вы долго старались, изобретая особенный соус, а сын заявил, что подливка ему не понравилась. Не принимайте его слова на свой счет. Не стоит решать, что у вас неблагодарный сын, который не ценит ваших стараний. У него свой вкус, и он имеет полное право не оценить новый соус. Его реакция вовсе не значит, что он не любит вас или не ценит тех усилий, которые вы прилагаете, чтобы доставить ему удовольствие. Вы не несете ответственности за его неспособность оценить вкус пищи. Кроме того, он не единственный в мире эксперт по части приправ. Просто в следующий раз вы не будете возиться с соусом, а подадите ему стандартный кетчуп из магазина. Ну а если теперь он сам воспримет вашу демонстрацию на свой счет, растолкуйте ему, что он не прав.

## Глава 5. Доверие своему пресс-секретарю

Известно множество примеров, когда известные, добившиеся успеха люди, годами пожинавшие плоды общественного признания, вдруг попадают в полосу финансовых или личных неудач. У журналистов всегда наготове выражения, которые дают возможное объяснение такого поворота судьбы. Они бы сказали: «Его проблема в том, что он слишком верит газетным публикациям о самом себе». Или: «Она уверовала в то, что говорил ее пресс-секретарь».

Выражаясь подобным образом, журналисты в равной степени иронизируют как над собратьями по перу, так и над людьми, о которых пишут. Они прекрасно знают, что представители масс-медиа не рискуют часто бросать камни в огород преуспевающих личностей. Как правило, печать освещает жизнь любимцев Фортуны в благожелательном, а порой и раболепном тоне. Слова их пресс-секретарей — которым, к слову, и платят за распространение только положительной информации — воспринимаются газетчиками практически на веру и уж во всяком случае без всяких расследований и лишних вопросов.

Но работники средств массовой информации по опыту знают, что одно дело собирать о себе ворохи газетных статей, твердящих, что вы всегда все делаете правильно, и совсем другое — искренне верить тому, что в них о вас написано. Пресс-секретарь по долгу службы распространяет информацию, согласно которой его работодатель выглядит прямо-таки непобедимым. Но если его хозяин поверит в хвалебные рассказы о себе, он совершит большую ошибку. Увы, герои, поверившие, что они способны ходить по воде, не замочив ног, очень часто с легкостью идут ко дну.

Вы спросите: «Вы, что, выступаете против уверенности в себе, против чувства собственного достоинства и решительных действий, ведущих к победе?» Вовсе нет. Проведенные исследования со всей серьезностью подтверждают, что оптимистическое отношение к жизни: «Я могу сделать это» с большей вероятностью принесет удовлетворение и успех, чем пессимистическое: «У меня ничего не выйдет». Не вызывает сомнений и то, что взгляд в сторону



радужных перспектив дарит нам куда более приятные ощущения, чем зацикливание на теневых сторонах жизни. Кто спорит, хорошо быть оптимистом. Но точно так же, как пользу приносит только вполне определенная порция витаминов, а передозировка может и навредить организму, так и излишний оптимизм создает серьезные проблемы.

Помните: для того чтобы избежать любой из десяти наиглупейших ошибок, главное требование — *реалистическое мышление*. Не надо воспринимать все слишком пессимистически, равно как не стоит и грешить безграничным оптимизмом.

### ***Злые шутки оптимизма***

По-видимому, в периоды преуспеяния легко поверить, что вы обречены на успех, поверить, что жизнь складывается благоприятно исключительно потому, что вы того заслуживаете, а роль удачи и окружающих вас людей не имеет особого значения. Легко занять позицию пресс-секретаря, сосредоточенного только на ваших положительных сторонах и игнорирующего все остальное. Гораздо труднее согласиться с тем, что такая излишняя самоуверенность может быть и во вред. Как же это возможно? А вот несколько вариантов.

**Если человек талантлив — значит, он талантлив во всем**

Если вы преуспеваете во всех своих начинаниях, жизнь действительно прекрасна. Но большинство из нас, к сожалению, не является специалистами широкого профиля. И если вы предполагаете, что, добившись успеха в одной сфере деятельности, вы совершенно естественно должны преуспеть и в любой другой, *не прилагая дополнительных усилий*, не исключено, что вы дорого заплатите, прежде чем поймете, что глубоко заблуждались.

Допустим, вы размышляете: «Я сделал приличное состояние на производстве сыра, ну а теперь куплю-ка я, пожалуй, литейный завод. У меня отличная интуиция, она-то и приведет меня к правильным решениям, особые знания в металлургии мне просто не потребуются».

Люди, поймавшие за хвост удачу, могут размышлять: «На первом этапе у меня все так здорово получилось. Думаю, и в дальнейшем я могу рассчитывать на успех».

Дональд Трамп, миллиардер, сделавший состояние на операциях с недвижимостью, в своей первой книге хвастливо заявлял о

своей феноменальной способности заключать сделки, в результате чего он и стал обладателем многочисленных отелей и казино. Во второй книге Д. Трамп уже признается, что, хотя он действительно преуспел в заключении сделок, однако, к сожалению, не уделял должного внимания ведению дел на приобретенных предприятиях. Если бы он подумал о том, что ему делать с покупками, то избежал бы грустных размышлений.

Но деловой мир не единственная сфера, где люди, преуспевая в чем-то одном, самоуверенно берутся за решение любых вопросов, создавая тем самым массу проблем. Например, самоуверенное рвение «идти напролом до конца», которое приносит успех в спорте, приводит к печальным последствиям на скоростных автомагистралях, что неоднократно подтверждалось страшными трагедиями. В 1985 году погиб игрок команды «Филадельфия Флайерс», звезда хоккея Пелле Линдберг. Сев за руль в нетрезвом состоянии, он врезался на «порше» в бетонное ограждение. В аварии получили травму два его приятеля. Соратники по команде говорили, что Линдберга не раз предупреждали о том, что он слишком лихо водит машину, но хоккеист верил, что его жизнь заколдована как на льду, так и вне его.

### **Кто я?**

Излишняя самоуверенность приводит к стремлению избежать ответственности за свои собственные поступки и к нарастанию проблем.

Нельсон знает, что Ширли, его вторая жена, сердится, когда он безудержно тратит деньги на подарки дочери от первого брака. Ширли считает, что ее интересы приносят в жертву ради того, чтобы обеспечить дочь предметами роскоши. Она жалуется, что Нельсон купил дочери новую машину. «Не покупал я никакой машины», — отрицает Нельсон. «Но я же ее видела», — укоризненно говорит Ширли. Нельсон изворачивается: «Ты говоришь, что я купил новую машину, а она не новая, а подержанная. Кстати, я ее еще и не купил, а должен внести за нее еще несколько взносов».

Что происходит? Почему Нельсон лжет жене? В конце концов, покупку машины невозможно сохранить в тайне. Он лжет, так как считает, что не обязан ничего объяснять своей жене. Он считает, что то, как он тратит заработанные деньги, — его личное дело. В ответ на жалобы Ширли, Нельсон сначала пытается оборвать их явной ложью, а затем, когда не достигает цели, придирается к словам, которыми Ширли выражает свое недовольство. Нельсон считает, что быть Нельсоном — значит быть всегда правым и не да-

вать никаких объяснений своим поступкам. Но Ширли не может смириться с таким положением, она чувствует, что ее унижают. И каково же будущее у такого брака?

Не исключено, что и вы считаете, что не обязаны никому ничего объяснять, что вам не за что извиняться и не перед кем нести ответственность за свои поступки. А если дела идут не лучшим образом, то ни к чему кричать о неудачах на всех углах. Хорошо или плохо работает на вас такая жизненная установка, зависит от того, нуждаетесь ли вы в одобрении окружающих.

Вера в свое превосходство приводит к тому, что вы начинаете обвинять в собственных неудачах окружающих вас людей, считать их источником всех бед («Так как совершенно очевидно, что несчастье произошло не из-за меня, виноваты вы»). А обвиняемых такое отношение возмущает и обижает. Да, вы добьетесь того, что они будут ставить вас и себя на разные ступени, но вы выглядите скорее высокомерным, надменным и напыщенным пижоном, нежели человеком, который просто умнее и работоспособнее их. А ведь кого-то такая ситуация раздражает в такой степени, что он займется поиском способа вставить вам палки в колеса — вот уж чего вам совсем не хотелось бы.

Если, по вашему мнению, во всех жизненных неудачах у вас всегда виноват кто-то другой, окружающие воспринимают вас как докучливого, вечно хныкающего зануду, что явно не пойдет вам на пользу. В таком случае вас уж точно не смогут оценить по достоинству.

### **Почиваем на лаврах?**

Одна из самых больших опасностей, идущая рука об руку с радостью от достигнутых успехов, заключается в соблазне почить на лаврах. Когда вы чего-то добиваетесь и ваш успех признают окружающие, очень легко усвоить, что вам больше ни к чему доказывать, на что вы способны.

Не стоит забывать о неверной славе молодым людям, которые были первыми учениками в высшей профессиональной школе или в колледже. Обычно при поступлении в другое учебное заведение или на работу они без труда получают пачки рекомендаций: «Люси была нашей лучшей студенткой». Люси действительно выделялась среди учеников и привыкла быть звездой. Она полагала, что такое отношение к ней сохранится везде: в любом другом учебном заведении или в фирме она окажет им честь своим присутствием. Но затем девушка с удивлением обнаруживает, что в ее новой группе или среди других новичков, принятых фирмой,

присутствуют звезды десятков других учебных заведений, которые были «самыми выдающимися» у своих учителей. В новом окружении Люси уже не первая — до тех пор пока не докажет обратного. Теперь не будет наград, основанных на прежних заслугах; теперь все зависит от того, как она проявит себя в новых, жестких условиях. Если девушка осознает, что сейчас, как и на первом этапе учебы, приходится начинать с нуля, возможно, она преуспеет в делах. Если же она просто ждет признания, то будет томиться в надежде вечно.

Такая ситуация обычна при переходе на другую работу, переезде в другой город или в других схожих обстоятельствах. Вы можете сколь угодно долго вопрошать: «Неужели после всего, чего я добился, я должен опять доказывать свои способности?» К сожалению, вероятнее всего ответ будет: «Да, должен».

Соблазн до конца жизни почивать на лаврах прошлых достижений касается не только сферы образования, но и производственной деятельности. Он подстерегает нас и в отношении к красоте, очарованию, удачливости. Человек, обладающий всеми этими достоинствами, может считать для себя излишним самому искать общения, так как приглашения всех сортов сыплются на него как из рога изобилия. Так было с Вэлли. Когда он был молод, его жизнь была насыщена, он постоянно общался с интересными людьми. Теперь он — одинокий обидчивый вдовец средних лет. Он говорит: «Мои друзья знают, как я живу. И они могли бы почаще приглашать меня. Что им стоит свести меня с кем-нибудь». Он, согласно своим прежним привычкам, ждет, когда его пригласят, а сам ничего не делает для того, чтобы познакомиться с новыми людьми.

## ***Пресс-секретарь в повседневной жизни***

Конечно, маловероятно, чтобы среднестатистический человек нанял пресс-секретаря, вымучивающего байки на потребу общества. Но в жизни у большинства из нас наверняка есть кто-то, кого можно смело назвать пресс-секретарем.

### ***Мама***

Ваша мать всю жизнь говорила вам, какой вы замечательный — и разве она лгала? Конечно, нет. Большинство женщин считают, что у таких замечательных матерей, как они, просто не могут вырасти посредственные дети. Однако отдельные мамы явно перебарщивают в похвалах. Например, мать Тома постоянно твердит ему о его исключительности. И если у Тома что-то не получа-

ется, она убеждает сына, что он ни в чем не виноват. Кто-то другой пренебрег своими обязанностями, из ревности навредил ему. Том никогда не бывает виноват. Он живет в полной уверенности, что всегда прав. Уступки, объяснения, компромиссы — не для Тома.

### *Друзья*

Особенно свойственно «служить» пресс-секретарями подросткам, которые одновременно сами бездумно доверяют словам таких же льстецов. Какой-нибудь разумный юноша может сказать: «Мы не имеем права выпивать за рулем. Можем попасть в аварию». А пресс-секретарь тут как тут: «Да ничего с нами не случится. Не будь занудой». Скрытый смысл возражения: «Ты неуязвим. Не надо волноваться. Ничто не может повредить тебе». И очень многие верят в свою исключительность.

От друзей и подруг мы ждем тонкой лести и похвал. Именно они делают дружбу столь замечательной. Но бывают случаи, когда лесть опасна.

Донна ушла от Винца, но вскоре он попросил извинения и предложил восстановить отношения. Донна решила посоветоваться с подругой Венди. «Он хочет вернуться и жить со мной, но я же с ним порвала, — говорит Донна. — Хотя, откровенно говоря, в том, что случилось, я чувствую и свою вину». — «Даже не думай, — вскипает Венди. — Да ты и так сделала для него больше, чем он того заслуживает. Ты слишком хороша для Винца. Не опускайся до его уровня». Венди уверена, что как преданный друг она должна поддержать Донну и убедить, что та просто не может ошибаться. Но если Донна действительно хочет примирения с Винцем, то после такого комментария подруги шансы достичь его весьма невелики.

### *Искатели выгоды*

Как говорится, лестью можно всего достигнуть. О, представители торговли затвердили сию истину назубок! Предположим, торговый агент получает вознаграждение как процент от продаж. Ему ничего не стоит сказать, что вы прекрасно выглядите в костюме, в котором на самом деле вы похожи на пугало. Они будут заливаться соловьем, расписывая, каким вы станете ловким и дальновидным инвестором, если вложите свои деньги в их дело.

### *Подчиненные*

Всегда неприятно сообщать людям известия, которые вряд ли их порадуют. Не секрет, что многие руководители отдают предпочтение скорее бессловесным исполнителям, нежели всегда готовым возразить подчиненным. Вспомните старую сказку «Голый король», в которой король важно разгуливает голым под дружные

уверения своих министров, что ему к лицу новый наряд. И только маленький мальчик, для которого король — просто еще один взрослый человек и ничего более, паивно восклицает: «А король-то голый!»

### *Начальник*

Если бы наш мир был более совершенен, то не нужно было бы прилагать никаких специальных усилий, для того чтобы оценить, как воспринимает и насколько ценит нас начальство.

Однако в реальной жизни многие люди настолько не любят сообщать плохие новости, что любыми способами стараются увернуться от ненавистной им роли. Они ведут такую политику, при которой вы сами вьете себе веревку, ведут себя так, как если бы все было прекрасно, до тех пор пока ситуация не дойдет до точки, с которой они просто вынуждены будут подтолкнуть вас на виселицу.

### *Избранные*

В одной из известных книг гарвардского психиатра Роберта Колеса говорится об особенностях, свойственной, как выяснил автор, детям из богатых семей. Он назвал ее «чувством титулованности». Большинство детей, по словам Р. Колеса, в ответ на вопрос, кем бы они хотели быть, когда вырастут, отвечают: «Я хочу быть доктором» или «Я хочу быть пожарником», опуская необходимые, подразумевающиеся условия: «Если дела пойдут хорошо; если найдутся деньги; если я пройду тесты». Дети же из богатых семей отвечают на тот же вопрос так: «Я буду врачом», «Я буду физиком-ядерщиком». Подтекст их ответов: «Я получу все, что захочу».

Помогает ли происхождение из богатой семьи и связи в достижении желаемого? Кто станет это отрицать? Хорошая голова и способности помогли их обладателю Дональду Трампу сколотить поистине сказочную империю, но вряд ли ему повредило то, что его отец был мультимиллионером, владельцем 25 000 апартаментов в Бруклине и Бронксе и имел множество полезных связей, в частности пригодившихся при получении пониженной налоговой ставки сроком на сорок лет для первого проекта Дональда в Манхэттене? Считал ли Д. Трамп, что он получит все, что пожелает? По-видимому, да. Его уверенность отчетливо проявилась в манере его действий, в конце концов и поставившей под угрозу всю империю.

### *Религия*

Должно быть, ваш священник уже просветил вас, что за жизнь в угоду Господу и олицетворение собой примера праведности для

других воздается вам на этом свете, а, возможно, также и на том. Веруя, вы считаете, что вас охраняет десница Божья. Но когда нечто потрясает веру, все может рухнуть в одночасье.

В трудное и трагическое для вас время друзья всерьез уверяют, что вы все преодолеете и возвыситесь над суетой: «Все к лучшему», «Господь никогда не даст нам непосильную ношу», «Это испытание Божье». В каком-то смысле они, возможно, и правы, но в частном случае вера в подобные принципы оказывает единственную услугу — а именно дает ощущение собственной вины, что вы не прошли «испытания».

### *Погонщики*

Многие полагают, что, походя подбадривая людей, они несут им благо. Школьный учитель говорит: «Ты можешь стать всем, кем только пожелаешь» (сможете ли вы стать профессиональным баскетболистом при росте 165 см? Весьма сомнительно). Доброжелательный советчик уверяет, что стоит сказать: «Я могу это сделать», как свершится чудо и вы достигнете цели. Несомненно, вера в вашу способность осуществить что-либо гораздо больше стимулирует вас к действию, чем убеждение в том, что задача не по плечу. Но подталкивание себя одними оптимистическими мыслями — ошибка. Студент, который говорит: «Я одолею курс», а затем игнорирует учебный процесс, скорее всего, завалит сессию.

## ***Внутренний пресс-секретарь***

Однако самый главный пресс-агент находится внутри вас. И если он говорит слишком громко, то заглушает голоса окружающих и вы просто не слышите их, остаетесь бесчувственным к потребностям и желаниям других. Иногда вы просто уверены, что они хотят того же, что и вы («Да ты только говоришь, что не желаешь спать со мной. Я-то знаю, что ты хочешь. Хочешь...»). Образ мыслей, сконцентрированный вокруг своего «Я», ведет к краху как деловых, так и личных взаимоотношений.

Наиболее подвержены воздействию внутреннего самонадувательства два типа людей: те, кто легко делает выбор, веря в свою исключительность на основании чьих-то уверений (обычно родительских слов), и те, кто достигает высокого уровня жизни собственными усилиями и считает, что их жизненная установка годится для всех случаев. Внутренний пресс-секретарь настраивает:

- ❖ «Отец говорит, что я просто замечательный парень, значит, так оно и есть».
- ❖ «Почему я должен кого-то слушать? Я не такой идиот, как все».
- ❖ «Да, я могу делать все, что мне угодно; иметь все, что пожелаю; стащить все, что приглянется; обвести любого вокруг пальца и выйти сухим из воды».
- ❖ «Я не буду работать помощником продавца. Я не собираюсь быть чьим-то помощником. Буду ждать до тех пор, пока мне не предложат то, чего я заслуживаю, даже если придется жить в нищете».

Такого рода оптимистическое мышление — синоним кратковременного безумия.

Да, есть люди, которым известность дается без всяких усилий. И если это ваш вариант, прекрасно. Вероятно, вы приведете сотни примеров, когда импровизация помогла вам одержать победу. Но в жизни куда чаще встречается стандартная ситуация, суть которой выражена в старом анекдоте о юноше, который спросил у прохожего на одной из улиц Манхэттена: «Как мне попасть в "Карнеги Холл?"» И услышал в ответ: «Практика, мой друг, практика и еще раз практика».

Кто не слышал о гениях эпохи Возрождения, многосторонних талантах, которым было подвластно буквально все. Яркий представитель эпохи Возрождения Леонардо да Винчи — художник от Бога, скульптор, астроном, инженер и знаток анатомии. Он создал проекты летательного аппарата и парашюта задолго до того, как кто-либо вообще помыслил о полетах человека в воздухе. Был ли его талант многосторонним? Несомненно. И все же даже великий Леонардо не мог охватить всего. Его интересы не распространялись на историю, литературу и религию. Жил он одиноко, иные сказали бы — замкнуто. Только к концу жизни он приобрел верного друга Франческо Мелльци.

Да, что и говорить, некоторым удастся избежать ответственности даже за нарушение закона. Их никто не ловит за руку, а если и поймает, они остаются гулять на свободе.

А что, если в тот самый момент, когда судья раздумывает, сажать или нет вас в и без того переполненную тюрьму, городское управление для облегчения участи заключенных возьмет да и откроет еще одну? Не говоря уж о том, что вы просто можете попасть в лапы судьи, чаще других отправляющего подсудимых на виселицу.



## **Реальная проверка**

Если человек считает себя выше других и уверен, что общепринятые правила писаны не для него, мы часто говорим, что в нем преобладает эго. Мы используем слово эго, имея в виду тщеславие, самовлюбленность и высокомерие. Однако Зигмунд Фрейд придавал этому слову совсем другой смысл. У З. Фрейда эго («Я») — структурный компонент личности, непосредственно соприкасающийся с внешним миром, а Супер-эго («Сверх-Я») — некая система морального контроля за решениями эго. Люди с нормальным, здоровым эго критически относятся к газетным статьям о собственной персоне. Они не считают себя непобедимыми только потому, что так говорят их поклонники. Они не считают, что успех в прошлом гарантирует им благополучие в будущем.

### **Сила практического мышления**

Спросите сами себя: «Что, кроме мечтаний о прекрасном будущем, я сделал, чтобы приблизить успех?»

В творчестве большинство замечательных идей так и остается только проектами до тех пор, пока не находится способ их реализации. Практическое мышление не означает мышления пессимистичного. Мы не должны отговаривать себя от попыток сделать что-то новое, не должны говорить: «Сделать это невозможно». Необходимо просто понять: средства и способы, которые принесли отличные результаты в прошлом, могут не сработать в настоящем. Возможно, новые обстоятельства потребуют иных стратегических решений; и вам, вероятно, придется потрудиться, чтобы мечты стали явью.

Не исключено, что вам предстоит заняться исследованиями. Что-то изучать, узнавать, спрашивать. Проверьте обоснованность своих предположений. Что вы имеете в виду? Что свидетельствует в пользу вашего решения? Практическое мышление — не возражение против рискованного предприятия, а аргумент в пользу полного исследования всех его сторон.

### **Наступление в противоположном направлении**

Во время Корейской войны адмирал Оливер Смит принял решение вывести подчиненные ему формирования из боя. Когда журналист попросил рассказать его об отступлении, О. Смит с неподражаемым апломбом ответил: «Отступление, говорите, черт побери?! Нет, мы не отступаем. Мы наступаем в противоположном направлении».

побери?! Нет, мы не отступаем. Мы наступаем в противоположном направлении».

Иногда мы вынуждены отступить не только на войне, но и в обычной мирной жизни. Попробуйте рассматривать ваш отход как изменение направления главного удара.

Возможно, вас лишили высокого поста, и все попытки найти равнозначный по тем или иным причинам не имели успеха. При объединении фирм потерявший работу руководитель компании вряд ли окажется на той же должности, какую он занимал. Разведенная женщина, даже обогащенная жизненным опытом, обнаруживает, что ее социальный статус, в сравнении с тем, какой был при замужестве, снизился. Спортсмен, выбывая из команды, не интересен публике. Люси, студентка, бывшая в школе «наилучшей из всех, когда-либо там учившихся», конкурируя с такими же «отличниками» из других школ, выясняет, что теперь она всего лишь четвертая или десятая.

В каждом случае решающую роль играет то, как человек осмысливает сложившуюся ситуацию. Безоговорочная вера внутреннему пресс-секретарю, нашептывающему: «Для меня неприемлемая любая должность ниже предыдущего уровня» — ошибочное мышление. Почему? Да потому что оно ограничивает вас и лишает гибкости, настраивает вас на неудачу, на жизнь, наполненную сожалениями, жалобами и горестями.

А наступление в противоположном направлении позволяет осуществить неожиданный маневр, отступить и возобновить атаку, найти компромиссное решение.

### **Пересчитайте своих пресс-секретарей**

Вся хитрость правильного поведения с пресс-секретарями всех сортов заключается в том, чтобы уметь получать удовольствие от их комплиментов, но не позволять им управлять собой. Поймите, суть работы пресс-секретарей состоит в следующем: они обязаны распространять сугубо положительную информацию и не произносить ни слова об отрицательной, за что им, собственно говоря, и платят. Пресс-секретарь — большой специалист по изготовлению «липы». Какую-нибудь чепуховину он опишет как величайшее изобретение со времен открытия колеса, необходимое в каждом доме, тогда как на самом деле вы придумали скромнейшее приспособление, приносящее прибыль небольшой группе производителей.

Подумайте хорошенько, вы хотите, чтобы вас дурачили? И нужно ли обманывать самого себя?

*Кто мне советует? Что он знает о деле?*

Если вы хорошо чувствуете цвет, ваша подруга совершенно искренне с неиссякаемым энтузиазмом твердит, что вы непременно должны стать декоратором. Или же, если ваш талант проявляется на кухне, вам непременно нужно открыть ресторан. Но если она сама не декоратор и не владелица ресторана, подруга отнюдь не является человеком, способным грамотно рассказать вам о том, что включает в себя каждое из этих занятий. Вам необходимо получить больше информации.

*Чего он добивается?*

«Сэр, сразу видно, что вы талантливый, способный, ловкий, умный, процветающий, смелый, благочестивый человек с незапятнанной репутацией. Только вы способны по достоинству оценить наше изделие. Менее значительные люди не могут себе его позволить, но вы...»

Лучшая сделка та, при которой прибыль получают обе стороны. Не исключено, что предлагаемый товар действительно ценен. Но если вы и вправду ловки и умны, то при покупке вы будете полагаться на собственное мнение об изделии, а не на оценку ваших талантов, расписанных продавцом.

## ***Живи в реальном мире, и ты победишь***

К победе ведет только реалистическое, трезвомыслящее отношение к действительности, уверенность, опирающаяся на разум, желание рисковать, основанное на готовности нести ответственность за все свои поступки. Иногда, когда вы чувствуете, что совершаете ошибку, выступая в роли пресс-секретаря, необходимо просто откровенно поговорить с самим собой. Данная методика известна как *самоинструктаж*. Если вы чувствуете, что ваши сверхоптимистические взгляды на будущее не приносят результатов, просто скажите себе: «Думаю, лучше отступить», или: «Постарайся быть не таким самоуверенным», или: «Приложи немного усилий — дело того стоит», или: «Пусть другие верят всем рассказам обо мне, я-то живу в реальном мире».

## *Глава 6. Доверие своему критику*

Несомненно, многие из нас хотели бы добавить себе самоуверенности. Находиться в окружении репортеров, постоянно выражающих восхищение, не так уж неприятно, даже если злоупотребление общественным вниманием, возможно, приведет к катастрофе. Вы, должно быть, думаете: «Я хочу всего лишь наконец-то почувствовать себя в своей тарелке».

Ваше желание легко понять, поскольку большинство из нас ощущает себя в окружении злобных критиков, которые подводят итог нашей деятельности одним емким словом: неудачник. Для того чтобы избавиться от их присутствия, недостаточно даже успеха в каком-либо деле. Присутствие таких критиков — скрытая причина проявления того, что иногда называют «феноменом самозванца», когда вполне преуспевающая личность начинает сомневаться в реальности своего успеха. «Неудачник вроде меня вряд ли способен чего-нибудь добиться», — говорит такой человек. Подобные настроения никак не способствуют достижению высоких целей.

Однако факт остается фактом: как тот, так и другой образ мыслей приводят к дальнейшим ошибкам. Вы можете столкнуться с проблемами как глядя на жизнь сквозь розовые очки самоуверенности, так и видя во всем отрицательные стороны.

### *Эффект камертона*

Некоторые из нас более чувствительны к критике, чем другие. Если кто-то случайно обронил: «Ты не прав», порой его суждение воспринимается, как послание Всевышнего. Если с первого раза что-то не получилось, внутренний критик провозглашает: «Ну вот, сам видишь — ничего не выйдет». Если полученный результат вызывает чуть меньше энтузиазма, чем ожидалось, сам собой напрашивается вывод: «У меня просто нет к этому никакого таланта».

Но вполне вероятно, что вы реагируете подобным образом не при любом стечении обстоятельств. В большинстве своем мы умеем отбрасывать бесполезную критику и не придаем ей значения.

Представьте, что вы идете по улице. Вам повстречался незнакомец с плакатом «Если каждый не отведаст брюссельской капус-

ты сегодня, конец света наступит завтра». Он подходит к вам и говорит: «Вы даже не понимаете, насколько серьезно наше положение». Вы, вероятно, подумаете про себя: «Бедный парень, у него проблемы с головой!» В таких случаях вы просто игнорируете абсолютно необоснованную критику.

Если же вы были озабочены недавним своим проступком, вы натворили дел, приняли неверное решение, просто сказали глупость и услышали те же слова незнакомца, вы поразитесь: «Откуда же ему известно обо мне?»

Конечно же, он ничего о вас не знает. Он лишь случайно затронул ту область, в которой вы ощущаете себя неуверенно и потому проявляете повышенную чувствительность. Или, другими словами, он затронул вас за живое, заставив ваш внутренний эмоциональный камертон завибрировать.

Когда ударяют по камертону, он начинает вибрировать и издает звук. Если взять два камертона, настроенных на одну частоту, можно наблюдать интересное явление. Вы ударяете по одному из них, и он начинает вибрировать, затем вы подносите его ко второму, который начинает вибрировать сам по себе. Такие колебания называют симпатическими.

Большинство людей реагируют на разбор своих недостатков подобным образом. Они не принимают близко к сердцу многие обиды, но начинают «вибрировать», когда затрагивается область, в которой они особенно чувствительны. Там, где вы чувствуете себя спокойно, вы без труда отбросите глупый критицизм. Но определенные области, в которых вы ощущаете дискомфорт, — будь то ваша карьера, любовь, религиозные взгляды, что бы то ни было — задают определенные частоты настройке вашего внутреннего камертона. Достаточно лишь одного взгляда или слова на нужной частоте, чтобы вызвать автоматическую ответную реакцию. Вы услышали и поверили. Вы прибавили свое личное. Вы чувствуете себя отвратительно.

Некоторые люди обладают столь чувствительными камертонами, что их заставляет трепетать любой отзвук критики. Они с готовностью принимают самый незначительный намек за серьезное порицание. Для таких людей высказывание вроде: «У вас белая нитка пристала к свитеру» мгновенно трансформируется в обвинение в неряшливости, а то и того хуже. И вместо простой благодарности в ответ: «Спасибо, я сниму ее», они заливаются краской позора. Если им сказать: «Вы слишком чувствительны к критике», внутренний камертон воспринимает слова как отрицательное суждение и вызывает лишь негативные эмоции. Такие

моменты хорошо знакомы родителям по поведению детей, ноющих: «Никто меня не любит. Меня все презирают. Все меня бросили».

## ***Откуда возникает восприимчивость к критике?***

Впервые в жизни столкнувшись с критикой, большинство из нас принимает ее за чистую монету. И хотя, скорее всего, очень немногие воспринимают слова: «Детей должно быть видно, но не слышно» буквально, обычно считается, что малышам не положено спорить со старшими. Когда родители, учителя или прочие наделенные властью лица осуждают поведение ребенка, они всегда правы. Например:

- *У тебя грязные руки. Ступай и вымой их, прежде чем хватать бутерброды.*
- *Они у меня чистые.*
- *Ступай мыть руки и не выводи меня из себя!*

Или:

- *Ты не справился с заданием. Твой ответ на поставленный вопрос неверен.*
- *Нет, я верно решил задачу.*
- *Вот как, ты имеешь наглость сомневаться в том, что тебе говорят старшие? Выйди к доске и напиши сто раз: «Я никогда больше не буду спорить с учителем».*

Подобным образом взрослые хотели бы научить детей правилам жизни в семье и в обществе. Единых правил воспитания подрастающего поколения не существует. Различным культурным традициям соответствуют свои стандарты морали и общественные взгляды. Но всякая культура подразумевает существование некоего консенсуса о правилах поведения (все должны стоять перед красным сигналом светофора и идти по зеленому), иначе жизнь обернулась бы полным хаосом. Если никто не собирается следовать правилам, никого не интересует «что скажут люди», наносится непоправимый вред культуре. Передать понимание важности общепринятых правил детям и научить их тому, что такое хорошо и что такое плохо, — задача старшего поколения.

В итоге, пытаясь научить детей законам жизни, взрослые, естественно из самых лучших побуждений, часто снабжают их недостоверной информацией.

Родительские наставления могут оказаться верными в какой-либо одной конкретной ситуации, но не срабатывают в другой, например: «Ты никогда не добьешься успеха, если не сядешь прямо и не закроешь рот». Или же единственным назначением правоучений оказывается желание поставить младшего «на место»: «Ты никогда ничего не достигнешь, поскольку отказываешься делать, что тебе говорят».

А возможно, ребенок слышит комментарий, вызванный искренним желанием подбодрить его, но способный лишь расстроить: «Да, ты хорошо выполнил задание, но я уверен, что тебе по силам сделать то же самое гораздо лучше» (хорошо, если это действительно так, но плохо, если у ребенка отсутствуют необходимые способности или интерес).

В итоге правдами и неправдами детей приучают воспринимать и признавать критику, не подвергая ее сомнению.

— Почему, мама?

— Я так сказала — вот почему!

## ***Критическое отношение к критике***

Становясь старше, мы начинаем понимать — отчасти на собственном опыте и наблюдениях, отчасти благодаря советам близких и дальних, — что отнюдь не все критики мудры и справедливы и что даже те, кого мы любим и кто любит нас, не всегда бывают правы. Мы осознаем, что какие-то упреки в наш адрес справедливы и полезны, а единственная цель других критических стрел — поразить нас прямо в сердце. Такое понимание приходит не сразу, не как озарение, а постепенно, как если бы мы отправились в далекое путешествие.

Сколь долгим и сложным оно окажется, зависит от обстоятельств вашей жизни. Чем сильнее вас критиковали в детстве, тем медленнее у вас развивается способность правильно оценивать услышанные упреки. И несомненно, самые разнообразные жизненные ситуации могут создавать у нас области повышенной чувствительности, определяющие реакцию «камертона», что вносит дополнительные трудности.

Даже если вы достигли зрелого возраста, вас вряд ли оставят в покое любители критики типа *не-противоречь* или *я-говорю-так-вот-почему*. Ваши родители все еще по инерции считают вас ребенком и полагают, что имеют право командовать, так как несут за вас полную ответственность. И на работе и в общественной жизни

всегда находятся люди, твердо уверенные в своей правоте, считающие глупцом любого, несогласного с ними. Они искренне думают: «Я-то — величина, а вы — никто, поэтому вам следует прислушиваться к тому, что я говорю».

## ***Очистка и сортировка***

Критику необходимо фильтровать и классифицировать, оставляя лишь то, что заслуживает внимания, попутно определяя, стоит ли уделять внимание тому или иному пункту. Скорее всего, вы легко справитесь с такой задачей на бессознательном уровне в случаях, когда дело касается предмета, в котором вы чувствуете себя уверенно, или когда критика не имеет для вас никакого значения.

Однако вам придется фильтровать и классифицировать все критические замечания, поступающие от всех критиков, что предполагает сознательную обработку информации. В таких случаях следует выдержать паузу и постараться ответить на серию вопросов, дабы призвать на помощь здравый смысл.

Припомните дискуссию о склонности все относить на свой счет из четвертой главы. В ней обращалось особое внимание на то, как часто мы интерпретируем общие высказывания как лично к нам обращенные упреки. Вот вам и тот первый фильтр, который следует противопоставить критическому потоку. Прежде всего разберитесь, а в вашу ли сторону летят критические стрелы? В случае опасности вам понадобится ввести в действие все «очистные сооружения».

### **А судьи кто?**

Логичен следующий фильтрующий вопрос: «А кто, собственно, меня критикует?» В книге «В поисках смысла» венский психиатр Виктор Франкл пытается объяснить, почему некоторые узники нацистских концентрационных лагерей боролись за жизнь перед лицом смертельной опасности, в то время как другие полностью утрачивали волю к жизни. По мнению В. Франкла, отличие состояло в том, что смирившиеся принимали нацистский взгляд на их социальный статус, а те, кто боролся, отказывались чувствовать себя униженными — вопреки потере общественного положения, имущества, здоровья и свободы. Нацисты обращались с ними как с мусором, но внутренний голос человека отвечал: «Разве? А с чего бы мне верить таким свиньям, как вы?»



Они задавались вопросом: «А кто, собственно, говорит?» И ответ не заставлял себя ждать: «Среди них совсем нет тех, кого следовало бы слушать».

Вопрос о доверии критике полезен всегда, в каком бы положении вы ни оказались. В статье, опубликованной в журнале *Wall Street*, рассказывается о том, как некие брокеры пытались спешно заключить на бирже не терпящие отлагательства сделки. Кульминацией их подхода было высказывание малоприятных замечаний в адрес мужского достоинства покупателя — например: «Я понимаю, что вы сперва должны посоветоваться с женой. Но ведь она не будет каждый день ходить с вами на работу, не так ли? В вашей семье решения принимает женщина? Давайте-ка отбросим бирюльки и займемся серьезной игрой». Или: «Позовите-ка к телефону жену, судя по всему, мужчина в вашей семье — она».

Помогали ли оскорбления сбыть лежалый товар? Да, возможно... Но только тем из покупателей, кто не задавался вопросом: «А кто, собственно, говорит?»

Кто это там утверждает, что решение отклонить их сомнительное предложение означает мою бесхребетность? Он считает, что я подкаблучник? Судя по всему, парень просто хочет нажиться на продаже акций за мой счет. Я не слышал, что эксперты по достоинству мужчин подрабатывают на бирже.

Конечно же, каждый человек вправе иметь собственное мнение, но не каждому мнению стоит доверять в равной степени. Подумайте, достойно ли оно вообще внимания? Является ли услышанная вами критика мнением специалиста? Если речь идет о двигателе вашей машины, то чье мнение для вас важнее: вашего бухгалтера или автомеханика? С другой стороны, к чьему мнению стоит прислушаться, если речь идет об уплате налога?

Вопрос «кто говорит?» подразумевает также проверку: «А многие ли говорят?» Люди, принимающие критику на веру, склонны расценивать любое замечание как окончательный вердикт. Обычно отрицательное мнение затрагивает человека за живое, то есть затрагивает область, в которой начинает вибрировать встроенный камертон.

Так как же убедиться в том, что полученный отрицательный отзыв — мнение настоящего непредвзятого эксперта? Это действительно непросто. Лучший способ проверки отдельного мнения — сравнить его с суждениями других людей.

Когда вы спрашиваете себя: «Кто говорит?», вы преследуете двоякую цель: отбросить суждения тех, кому вы не доверяете, и решить, в какой мере реагировать на критику, заслуживающую внимания.

Тридцатипятилетний сын Авы — наркоман. Он приходит к ней только чтобы занять денег. Он говорит, что собирается обратиться в реабилитационный центр, но сегодня деньги ему нужны на оплату квартиры и на еду. Ава дает ему денег, и он тратит их на наркотики. Когда сын возвращается, чтобы занять еще, Ава отказывает ему. Он с возмущением восклицает, что любящая мать никогда бы не отказала сыну. Тогда Ава предлагает перевести деньги за квартиру прямо на счет владельца. Сын гневно обрушивается на нее, говоря, что она все еще считает его ребенком. Он предупреждает, что не знает, что с ним произойдет, если она не даст денег, и кричит, что именно она будет виновата, если его выбросят на улицу.

Ава переживает, что по ее вине сын пристрастился к наркотикам. Чувство вины — ее камертон. И сын, зная о болевой точке женщины, нашептывает: «Плохая мать, плохая мать, плохая мать».

А кто говорит? Человек на игле. Да, он ее сын, и она должна о нем заботиться. Но до какой степени? Какого отношения заслуживает тридцатипятилетний верзила-наркоман, лгущий своей матери? Здравая оценка слов сына позволила бы Аве рассмотреть широкий набор ответных реакций на его домогательства.

Если Ава считает, что он прав, она будет чувствовать себя виноватой и не перестанет давать ему деньги, пока не спустит все свои сбережения. В итоге она превратится в пособницу наркомана, потакающую его пристрастию.

Если Ава полагает, что сын отчасти прав и заслуживает ее помощи — но лишь в определенной степени, — она может предложить ему проконсультироваться у специалистов или сама обратиться за советом к медикам, чтобы выработать оптимальную стратегию действий.

### Что у всех на языке...

По-видимому, самым серьезным критиком большинству из нас представляется «общественное мнение». А что скажут все? Наверное, самое ужасное на свете, когда все думают, что ты ничтожество, когда ты опозорен перед лицом всех. Трудно не принять вердикта, вынесенного *всеми*. Но правда состоит в том, что *всех* не существует. Да, есть вопросы, по которым в обществе выработано общее мнение, и правила, которым следует большинство. Безусловно, мы не приемлем убийства, кражи или пытки, но даже в таких, казалось бы, бесспорных вопросах невозможно утверждать, что *все* думают одинаково. Если бы *все* были согласны, давно закрылись бы *все* тюрьмы.

И все же зачастую мы принимаем существование *всех* и верим в их силу, не допуская ни малейших сомнений.

Когда Норма училась в третьем классе, на одном из уроков она чихнула, издав довольно смешной звук, и ее одноклассники дружно захихикали. Норма почувствовала себя униженной и многие годы спустя подавляла каждый свой чих, боясь предстать перед всеми в глупом свете.

Кто в случае с Нормой сыграл роль *всех*? Группа детей, собравшихся однажды на урок по программе третьего класса школы. Норма слишком серьезно и слишком долго верила воспринятой ею критике немногочисленной и временной группы детей.

Боб в подростковом возрасте страдал от нервного тика. Когда на него находило, он нервически выщипывал волоски на теле. Он надергал их столько, что в конце концов через год на его, в общем-то, волосатом предплечье образовалась заметная лысина. Боб чувствовал себя настолько неловко, что никогда не решался надеть рубашку с короткими рукавами. Когда его друзья шли купаться, Боб отказывался составить им компанию под всевозможными предложениями. Ему не хотелось снимать рубашку. Пока рука скрывалась под одеждой, Боб чувствовал себя уверенно, но стоило ему лишь подумать о том, что придется закатать рукав, как он совершенно терялся. Бобу хотелось проводить время с друзьями, но ему казалось, что у него нет выбора. Каждый увидит проплешину, каждый удивится, каждый будет посмеиваться, или уставится, или скажет что-нибудь не то.

Прав ли Боб? В большинстве случаев никто ничего не заметит. Обычно люди настолько заняты своими собственными мыслями и делами, что они вообще ничего не замечают. «Эй, вы видели?» — «Что?» — спросят они в ответ.

Некоторые заметят, но им все равно. Они увидят и тотчас же все забудут. Их интересуют другие проблемы: «Вы заметили шрам на лице нашего нового начальника?» — «Да, заметила. Скажите, а вы не думаете, что он изменит штатное расписание? Я слышала, такое возможно».

Другие обратят внимание, выскажутся и тоже забудут: «Хэй, Дэрри! Сколько пудов пиццы ты смолотил за последнее время? Может, стоит сказать Мэри, чтобы она сготовила что-нибудь другое? Кстати, что ты думаешь о бюллетенях?..»

А кто-то, и это следует признать, будет настойчиво вновь и вновь возвращаться к болезненной для вас теме: «Скажи-ка, Боб, откуда взялась лысина у тебя на руке? Странная какая-то, я никогда таких не видел. Теперь понятно, почему ты всегда носишь

рубашки с длинными рукавами. Но я заметил ее в раздевалке, когда мы готовились к кроссу. Н-да, интересно...»

Но настойчивый следопыт не *все*, а кто-то.

И опять задайте себе вопрос: «Кто говорит? Кто этот кто-то? Заслуживает ли он откровенности?»

Если кто-то — ваш лечащий врач, который должен поставить правильный диагноз, вы только навредите себе, скрыв от него правду. Но если вы столкнулись всего лишь с любопытным прохожим, вы сами можете определить, что ему следует знать, а что нет.

Если Бобу не хочется говорить: «Я выщипал волосы, когда сильно нервничал», — в его желании нет ничего предосудительного. Он может ответить уклончиво: «Я не знаю. Насколько я помню, так было с детства». Он может отказаться отвечать: «Ничего интересного, не хочется распространяться по такому пустячному поводу».

Последний ответ — тоже ответ. Бобу важно осознать, что в любом случае он сталкивается с критикой отдельных людей, а не с мнением *всех*. Имея в запасе различные варианты реакции на критику, Боб отправился бы купаться вместе со всеми, а не скрывался бы дома, чтобы *никто* ничего не увидел.

### Предубеждения и антипатии

Предубеждения и предвзятость — суровая реальность, и многим из нас, возможно каждому, грозит неизбежное столкновение с критикой нашей расы, вероисповедания, цвета кожи, пола, сексуальной ориентации, культурного уровня, внешности. Вы легко продолжите грустный список.

В таких случаях уместен все тот же вопрос: «А кто, собственно, говорит?»

Должны ли вы верить критику лишь потому, что он высказал вам упрек? Насколько он осведомлен?

А не руководствуется ли он скрытыми мотивами? Может быть, стараясь унижить вас, он тем или иным образом извлекает свою выгоду?

### *Внутренний критик*

Внутренний критик не только воспринимает весь обрушивающийся на нас поток нареканий как справедливый, но и многое добавляет от себя. Внутренний критик — самый грубый и острый на язык — еще хуже, чем *все*.

Он бормочет: «Я какой-то дефективный, и если вы не согласны со мной, значит, с вами тоже не все в порядке».

Неуверенная в себе девушка, о которой шла речь в третьей главе, заметив, что молодой человек смотрит в ее сторону, думает: «Нет, он смотрит не на меня. Он не проявляет ко мне никакого интереса». Внутренний критик в такой же ситуации добавит: «Возможно, я чем-то заинтересовала парня. Непонятно почему. У него, наверное, проблемы».

Сказать, что внутренний критик способен делать выводы исходя из весьма незначительной информации, было бы явной недооценкой его способностей. В беспощадном к ошибкам мире внутреннего критика стоит сделать лишь одно неверное движение — и вы уничтожены.

Эрни полагает, что у него нет никаких надежд добиться положения в обществе, поскольку лицо у него покрыто оспинами. Его внутренний критик считает, что он слишком уродлив, для того чтобы обращаться к кому бы то ни было (Роберт Редфорд имел целый букет дефектов кожи, но, к счастью, его внутренний критик, судя по всему, их не заметил, поскольку они никоим образом не отразились на карьере актера). Ошибка Эрни состоит в том, что он не принимает во внимание остальные свои качества, которые, без сомнения, понравились бы людям: чувство юмора, интеллигентность, широту интересов. Но внутренний критик нашептывает, что в расчет берется только состояние кожи.

Любое восприятие упреков просто на веру, без соответствующей проверки, будь то мнение окружающих или вашего внутреннего критика, — грубая ошибка. У вас может сформироваться предвзятое отношение к себе, и вы лишаете себя многих потенциальных возможностей, прежде чем кто-либо другой подставит вам ножку.

## ***Когда критика полезна, а когда — нет***

Следующий вопрос: «В чем же конкретно меня критикуют?» Одобрение всегда приятнее осуждения, но *иногда критика бывает полезной*. Правда, в то же самое время бывает, что критика *считается* конструктивной, но на самом деле таковой не является. Поэтому очень важно понять, что же на самом деле было сказано, сделано или имелось в виду.

Чтобы предотвратить эффект камертона, следует сразу же зафиксировать, на что конкретно направлена критика. Как только вас заденут за живое, ваш внутренний критик тут же добавляет

новые аргументы, и, встав на скользкий путь, вы с каждой минутой чувствуете себя все отвратительней. Критическое высказывание вроде: «Джек, сообщение, которое вы мне передали, слишком краткое», может за доли секунды трансформироваться в вашем сознании в цепочку утверждений: «Ему не нравится мое сообщение. На работе у меня все валится из рук (вот где проявляется Маленький Цыпленок). Меня скоро выпрут». Или вы можете подумать: «Он сказал так, потому что я женщина». Или: «Он говорит так, поскольку ему просто нравится издеваться над людьми».

Точно фокусируя внимание на том, *что было сказано, а не на эмоциях*, которые вызвало у вас критическое высказывание, и не на воображаемой мотивации нападок, вам удастся подобрать правильную ответную реакцию. Если проблема точно определена («Ваше сообщение слишком краткое»), вам нетрудно согласиться: «Хорошо, я дополню его». Или вы можете настоять на своем: «Я не согласна. По-моему, все следует оставить как есть».

Лаура — начинающий художник. Она пригласила в студию свою знакомую, студентку художественного училища. Гостя, глядя на незаконченное полотно, комментирует: «Я думаю, небо будет смотреться лучше, если слева добавить немного голубизны». Без сомнений, ее слова — прямая критика работы Лауры.

Стоит Лауре предположить, что замечание девушки содержит скрытый смысл, открывается пространство для всевозможных негативных интерпретаций сказанного.

- ❖ *Злоба*: «Она хочет сказать, что я плохой художник, что я сама не знаю, чего хочу. Я больше никогда не впущу ее в студию».
- ❖ *Обида*: «Она намекает, что вся картина ничего не стоит. Она, наверное, права. Я могу поставить крест на своей работе».
- ❖ *Печаль*: «Вся работа насмарку».
- ❖ *Разочарование*: «Как бы я ни старалась, мне все время чего-то недостает».

Если же Лаура воспримет высказывание просто таким, какое оно есть, она хотя бы позволит себе решить, а *конструктивна* ли критика.

«Правда ли она? Гм-м-м. Нет, я так не думаю. Мне больше нравится моя идея». Вслух Лаура может вежливо сказать: «Спасибо за совет, Эллен, я подумаю».

«Правда ли она? Гм-м-м. Да, пожалуй. Небо действительно будет смотреться лучше». Вслух Лаура скажет: «Спасибо за подсказку, Эллен. Я согласна с тобой».

Для того чтобы быть конструктивной, критика должна что-то давать вам.

## **Отсрочка суждения**

Обычно нет никакой необходимости мгновенно реагировать на критику. Вашей первой реакцией может быть гнев: «С какой стати они меня критикуют?» или же обреченная пассивность: «Они, как всегда, правы, я ошибся».

Но ваша первая реакция может быть ошибочной. И вы это сами прекрасно поймете, поразмыслив над тем, что же все-таки было сказано. Тут-то вы и усомнитесь в обоснованности упреков и правоте критикующих. Отсрочка реакции на критику всегда поможет вам разобраться в ее конструктивности. Только из-за того, что кто-то сказал: «Прыгай!», вы не должны тут же уточнять: «А как высоко?» Вы можете сказать: «Спасибо за предложение. Как-нибудь в другой раз». Или: «Я очень благодарен вам за ваш вклад в общее дело. Быть может, вы и правы. Могу ли я какое-то время подумать над вашим предложением?»

Отсрочка всегда полезна, так как она позволяет контролировать наши машинальные реакции. Она даст вам время подумать над тем, кто и что сказал, и как следует реагировать на критику.

## **Ответ на критику**

### *Пропускаем упреки мимо ушей*

Если критикующего не стоит слушать, его нападки пусты и их содержание не изменит ни вас, ни вашу жизнь к лучшему, просто забудьте о них.

Некоторым кажется, что они должны сносить критиканов, которые жестоки, грубы и подлы. Они никогда ничего не прощают, по каким-то непонятным причинам не знают меры в оскорблениях, их упреки обычно не имеют под собой никакой основы. Как раз таким критиком является мать Ти, которую не устраивает, что бы ни делала ее дочь. Если Ти покупает поздравительную открытку для матери за два доллара, та говорит: «И это все, что я для тебя значу — целых два доллара?» А если она истратит пять, мать возмущается: «Пять долларов за открытку — чудовищно! Ты не знаешь цены деньгам».

Как поступать с таким критиком? Принять ее такой, как она есть? Невозможно! Но бессмысленно и пытаться бороться с ней.

И не думайте спорить. Не тревожьтесь, если вам не удастся удовлетворить никогда не довольную мать, поскольку ее ничто не радует. Просто поступайте так, как вам покажется удобнее, а когда

она станет возражать, пропускайте ее слова мимо ушей. Скажите себе: «Просто она такая, вот и все».

Многим наш рецепт покажется трудновыполнимым, поскольку они с детства привыкли верить всему, что говорят взрослые. Им кажется жестоким игнорирование требований близких, их пугает, что подобная реакция на критику приведет к одиночеству. Они опасаются, что критик будет добиваться своего. Ава волнуется, не окажется ли ее сын-наркоман и впрямь на улице. Подростки часто угрожают побегом, а некоторые действительно убегают из дома.

Вы можете возразить: «Легче сказать, чем сделать». И будете правы. Придерживаясь такой политики, невозможно избежать столкновений. Но давайте взглянем на проблему с другой стороны. По совершенно непонятным причинам многие по своей воле отправляются на поиски приключений. Они стремятся поймать вас на крючок и поиграть вами так же, как рыболов вываживает окуня. Когда окунь выскакивает из воды, он доставляет рыбаку огромное удовольствие. Но окуню-то не до смеха. И более того, его потуги бесполезны. Если рыба надежно попала на крючок, все попытки вырваться обречены на неудачу. То же самое справедливо, когда речь идет о человеке, попавшем на крючок критика, наслаждающегося его борьбой в потоке собственных эмоций. Такой критик обыкновенно точно знает, какую наживку нанизать на крючок. О, он прекрасно знает, на что ты ловишься! Чувство вины. Приправленное ядом обвинение. Приятное и липкое ощущение опасности. Ну поехали!

### *И принимаем и отклоняем критику*

Иногда критику приходится принимать, поскольку нет другого выхода.

Начальник Пита говорит: «Мне не нравится, как ты работаешь. Так ведут себя только круглые идиоты. Либо делай, как я говорю, либо убирайся».

Если Пит не собирается уходить — или, по крайней мере, не хочет бросать работу тотчас, — он может спокойно сказать: «Да, сэр, ваш способ — единственно верное решение». Спокойный ответ Пита не означает, что он согласен с мнением начальника, что он идиот. На самом деле он может думать, что его менеджер — кретин. Но Пит понимает, что в данной ситуации следует смириться с практической необходимостью делать так, как велит начальник.

К счастью, парламент еще не догадался принять закон, гласящий, что вы обязаны реагировать на каждый критический выпад или отражать все несправедливые нападки. Как говорилось в



четвертой главе, вы можете поступать по своему усмотрению: вступать в бой в одних случаях или игнорировать критику в других.

Линда выросла в небольшом рабочем городке, в котором мало кто из молодых людей собирался продолжить образование в колледже, не говоря уж о девушках. Линда понимает, что если она нарушит традицию и подаст документы на вступительные экзамены, ее семья, соседи и друзья сочтут ее отщепенкой. Они воспримут ее желание как вызов всему, к чему они привыкли и за что всю жизнь боролись. Уехав, она окажется отрезанным ломтем. Поэтому поступление в колледж для Линды — осознанный выбор, навлекающий потоки критики, которые она между тем готова сознательно игнорировать.

### *Окружаем себя единомышленниками*

Огромное количество людей относятся с подозрением к тем, кто на них не похож, и всегда готовы обрушиться на них с критикой. Один из способов противостоять давлению — объединиться с единомышленниками.

Быть может, вы спросите: «Зачем мне такое окружение? Я хочу, чтобы меня принимали таким, какой я есть». Никто вас не заставляет следовать нашему совету, и, возможно, вам стоит побороться за то, чтобы критики осознали свои ошибки. Но если вы хотите отыскать союзников по борьбе, если вы хотите создать островок безопасности на поле брани, вам, без сомнения, поможет объединение с людьми, разделяющими ваши тревоги.

### *Воспользуемся критикой*

Критика — существенный элемент демократии. Только при диктатуре предполагается, что каждый гражданин восклицает: «Что за прекрасная идея!» по поводу любого указа властей. Открытая критика политики правительства, партийных программ и проектов приводит к компромиссам, определяющим развитие общества.

Критика помогает вам исправить недостатки. Если вы узнаете, что вам недостает каких-нибудь определенных навыков, вы прилагаете усилия, чтобы приобрести их. Если вы считаете себя уже неспособным к учебе или если вы думаете, что и так все знаете, вы не сможете ничего предпринять для устранения проблемы.

Может статься, что критика окажется полезной. Интересуясь мнением других, вы подвергаете двойной проверке как свои взгляды, так и чужие критические замечания и рискуете получить действительно полезные советы.

## Без колебаний

Описанные выше приемы весьма полезны для успешного противостояния критике — как внутренней, так и внешней. Вы сможете *отменить катастрофу*. Когда кто-то со стороны или ваш жестокий внутренний критик предрекает, что оттого, что у вас чего-то нет, случится самое худшее, вы можете поверить их пророчествам. Тогда-то и наступает время спросить: «Что такое ужасное может произойти? Что заставляет меня думать о самом худшем?» Если, например, вы вообразите: «Каждый посчитает меня дураком», спросите себя: «Сколь вероятно, что все придут к одному и тому же мнению?»

Попробуйте сыграть роль *своего адвоката в суде*. Все получится по-честному, поскольку ваши критики выполняют функции обвинителей. Что вы можете сказать в свое оправдание, прежде чем судья вынесет вердикт? Какие обвинения можно сразу отвергнуть как ложные? Есть ли у вас смягчающие обстоятельства? Существуют ли другие объяснения мотивов поступка? Наконец, полезно разобраться и с мерой *ответственности*.

Не слишком ли критики предвзяты и жестоки? Не слишком ли много вы берете на себя? Когда продавец предупреждает вас, что, не купив его товар, вы расписываетесь в собственной глупости, разве вы должны верить ему? Именно коммивояжер несет ответственность за недоказуемые обвинения. Но и вы берете на себя ответственность, принимая обвинения на веру, без доказательств. Даже если вам не удастся удержать ваш камертон от колебаний, по крайней мере постарайтесь не выпускать его из-под контроля.

## Глава 7. Максимализм

С раннего детства нас учат стремиться к совершенству. Например: чьи контрольные прикалывает на доску учитель в назидание всему классу? Конечно же, учеников, правильно ответивших на все вопросы. В чей адрес звучит одобрение? Кто у всех на виду и пользуется всеобщим уважением? Те, кто доводит все до совершенства; или, по крайней мере, так нам кажется.

Но кто бы ни выдумал фразу «Нет в мире совершенства», он идеально построил ее. Несомненно, некоторые вещи кажутся совершенными. О некоторых достижениях, вроде диктанта, написанного без ошибок ученицей пятого класса, судят как об идеале. Да, в жизни часто встречается хорошее, прекрасное, почти совершенное, однако достичь идеала невозможно.

### *Изъяны совершенства*

Иногда кажется, что само понятие совершенства выдуманно во зло нам.

*Нередко то, что мы называем идеалом, является попросту предметом вкуса или определенной точкой зрения.*

Как мы уже обсуждали выше, когда о наших жизненных достижениях судят посторонние, они не всегда соглашались с нами и друг с другом. Сколько раз каждому из нас встречались противоположные рецензии на один и тот же фильм, вызывающие сомнения, а действительно ли критики смотрели одну и ту же картину? Один провозглашает: «Я видел лучший фильм года», другой нишет: «Поберегите ваши денежки». Один восхищается «прекрасной режиссурой», а другой паходит игру актеров «неинтересной».

*Иногда отношение к чему-то как к совершенству со временем уходит в прошлое.*

Давно, еще в сороковые годы, весьма популярна была песенка, рекламировавшая бананы, которая оканчивалась так: «Бананы лучше зреют — да, да, да, да, да, да — где тропик и экватор — да, да, да, да, да, да — потому их класть — нет, нет, нет, нет, нет, нет — нельзя в рефрижератор — такой вот наш совет». По словам тог-

дашнего вице-президента компании, торговавшей бананами, единственной причиной появления слова *рефрижератор* в песенке была необходимость подобрать рифму с *экватором*. Компания хотела напомнить покупателям, что бананы привозят из Центральной Америки. Но правда состояла — и состоит — в том, что бананы можно положить в холодильник — да, да, да, да, да, да — и «они сохраняются там, куда как лучше».

Однако в сороковые годы, когда холодильники отличались весьма скромными размерами, а большинство женщин ежедневно покупали овощи и фрукты, способ хранения бананов не имел значения. Тогда было важно, чтобы люди полюбили эту рекламу, напевали ее повсюду и покупали много бананов (она приобрела такую популярность, что ее запись появилась в музыкальных автоматах, а правительство США позаимствовало полюбившийся мотив для песенки о необходимости бережливо расходовать воду во время Второй мировой войны). Однако то, что казалось успехом вначале, стало приносить убытки в пятидесятые годы, когда начался бурный рост городских предместий, размер холодильников увеличился вдвое, а домохозяйки отправлялись за провизией раз в неделю. Покупатели брали по дюжине яблок и апельсинов, но только по три банана, так как всем было прекрасно известно, что их нельзя хранить в холодильнике. У торговой компании ушли годы на неравную борьбу с частушкой.

### *И на Солнце бывают пятна.*

Представьте, что вы попали на финал чемпионата бейсбольной лиги. Две лучшие профессиональные бейсбольные команды борются за первенство. Идет последняя подача, будет нанесен последний удар, счет 3:2, и игра идет на равных. В принципе возможно, что игрок проигрывающей команды подаст мяч «идеально», но и отбивающий нанесет не менее блестящий удар битой. Так и происходит, игрок на другом конце поля великолепно принимает мяч. Каков же результат игры? Команда подающих проигрывает. С их точки зрения, результат никуда не годится. Ну а как оценить подачу? Вот если бы игрок смог так ударить, чтобы подачу невозможно было отбить... Противоположная же команда отдает должное красоте подачи и мастерству своего игрока, отбившего мяч, и довольна результатом игры. С ее позиции, дела обстоят просто идеально.

Несомненно, если вы заядлый бейсбольный болельщик, вы рассматриваете никуда не годную с точки зрения игроков ситуацию как «идеал», поскольку само ожидание развязки борьбы и есть то самое, что более всего привлекает зрителей.

*Не переусердствуйте в стремлении к идеалу.*

Умеренность — очень важный момент. Так же как вы можете переусердствовать в самоуверенности, есть опасность перестараться в стремлении к совершенству. Британские профсоюзы транспортников великолепно продемонстрировали это на практике, разрабатывая закон, запрещающий забастовки. Дело закончилось идеальным решением, названным «работа по правилам».

Рабочие решили, что поскольку переговоры о новых контрактах стоят на месте, то, вместо того чтобы оставлять рабочие места, они начнут слепо следовать букве рабочих инструкций. Каждое правило следовало выполнять тщательно, без изъятия и во всех подробностях. Казалось бы, что здесь плохого для работодателей? Просто великолепно! Но посмотрите, во что вылилось строгое соблюдение правил. Например, инструкция гласила, что прежде чем поезд тронется со станции, машинист должен убедиться, что все двери закрыты. Теперь машинист выходил из локомотива и внимательно проверял каждую дверь, вместо того чтобы просто высунуть голову из окна и взглянуть назад. В результате составы отправлялись в путь только с закрытыми дверьми вагонов, но ни один из них не ушел со станции вовремя. Забастовки «по правилам» неоднократно приводили к расстройству железнодорожного движения в Великобритании.

## ***Прекрасные высокие стандарты***

Постойте, возразите вы. Значит, авторы книги проповедуют отказ от высоких стандартов? А им не хотелось бы попасть на операцию к хирургу, который говорит сестре: «Не утомляйте себя проверкой инструментов. Скорее всего, все на месте»?

Конечно, каждый из нас даст в таких случаях отрицательный ответ. Но существует разница между теми, кто умеет работать и пренебрегает необходимой подготовкой, и теми, чье стремление выполнить задание идеально вызывает у них сковывающее чувство страха: вдруг что-то будет не так. А вы легли бы на операцию к хирургу, у которого от чрезмерного усердия «крыша поехала»?

Не секрет, что некоторые профессии требуют больше аккуратности, чем другие. Огранщик бриллиантов и зубной врач, так же как и хирург, должны работать с высокой точностью. Хороший бухгалтер дотошен при составлении годового финансового отчета. Хороший корреспондент дважды перепроверит источники информации и обязательно убедится, не допустил ли он ошибок в

написании имен. Циркач, выполняющий упражнение на трапеции, многократно отрабатывает момент, когда он ловит летящую по воздуху партнершу.

Стремление к высоким стандартам становится ошибкой лишь тогда, когда доводится до крайности.

## *Оптимальный уровень требовательности*

Поскольку нас с детства приучают стремиться к иллюзорному идеалу, мы часто попадаем в ловушку несоответствия между тем, что, как нам кажется, мы должны делать, и тем, что мы делаем. Нам рассказывают о людях, достигших успеха, потому что они всегда стремились быть первыми. Нам уши прожужжали о стремлении человека к звездам. И все эти истории — чистая правда. Но когда речь идет о затрачиваемых усилиях на пути к идеалу, закон *перехода количества в качество* неприменим. Да, в нас живет стремление к совершенству, но, доведенное до крайности, оно приводит к обратным результатам. Оно может привести к чувству неудовлетворенности, неудачам, желанию все бросить, откладыванию дел в долгий ящик и подавлению попыток вообще что-либо предпринимать. Как писал Альфред де Мюссе, французский поэт XIX века: «Понимание совершенного — триумф ума человеческого. Стремление к овладению совершенством — наиболее опасный вид сумасшествия». Слишком часто мы остаемся ни с чем, когда увлекаемся поисками идеала. Терапевты называют стремление к идеалу синдромом *все-или-ничего*.

*Если вам кажется, что вы не в силах сделать что-то идеально, а потому не стоит и браться за дело, вы абсолютно правы.*

Возьмем к примеру Тэда. Он сообразительный и способный парень — в школе у него всегда были отличные оценки. Его родители уже порядком надоели соседям своими рассказами о способности Тэда добиваться всего, чем бы он ни занялся. Совсем недавно ему пришлось на ум организовать двухдневные курсы для подготовки сотрудников отдела маркетинга его фирмы. Он хочет произвести выигрышное впечатление на новичков, а заодно и добиться поощрения от вышестоящего начальства.

Тэд так хотел добиться успеха, что идея просто парализовала его. Все, о чем бы он ни подумал, казалось второсортным. Попытки записать мысли на бумаге блокировались ощущением, что они недостаточно хороши. И тогда Тэд решает заняться другими, менее важными проектами. Он продолжает обещать, что курс будет

подготовлен в срок, но не ударяет даже пальцем о палец. Все правильно, все, что ему необходимо (как напомнили бы ему родители), — заняться делом. К сожалению, начальник отдела, в котором работает Тэд, недоволен его стремлением выполнять работу в совершенстве, поскольку, с его точки зрения, Тэд просто ничего не делает. Он слышит от него одни лишь обещания.

Максимализм проявляется не только на работе, мы сталкиваемся с ним и в личной жизни.

*Если вы решили, что будете дожидаться встречи с человеком, до мельчайших деталей удовлетворяющим всем вашим критериям совершенства, вам, скорее всего, всю жизнь придется довольствоваться своей собственной компанией.*

Черилл составила список качеств, которыми должен обладать ее потенциальный возлюбленный. Он должен быть той же расы и религии, что и она. Чуть старше ее, но не слишком старый, с приятной внешностью, своим делом или хорошо оплачиваемой профессией. Ему должно быть присуще чувство юмора. «Я не становлюсь моложе, — говорит Черилл, — так что нет смысла тратить время на кого-либо, кто не представляет реальной перспективы для долговременных отношений». Но подходящих претендентов не так много, да и все они в конце концов оказываются отвергнутыми. Черилл сверяется со своим списком и недрогнувшей рукой вычеркивает несостоятельных кандидатов. Сэм, по-видимому, наиболее серьезный претендент на руку и сердце девушки. «Но, к сожалению, — говорит Черилл, — он лысеет».

*Если вы откладываете завершение проекта, то организуя вечеринку, то отправляясь в путешествие, или просто ждете, пока у вас не появится четкий план действий, — вам, вероятно, предстоит вечное томление.*

Конечно, не так-то просто ткнуть в какую-то дату наугад и сказать: «Я постараюсь достичь наилучшей формы ко второму февралю, пусть она будет и не столь совершенной, какой она могла бы быть, имей я в запасе неограниченное время. Но бывают моменты, когда на первый план выходит способность идти на компромисс, переходить к запасным вариантам или, наконец, просто бросить монетку, чтобы решить, каким путем идти дальше.

Мэри и Стив решили остановиться у лотка с мороженым, чтобы взять по эскимо. Поскольку места для парковки нет, Мэри выходит, а Стив остается в машине. «Какой сорт тебе больше нравится?» — спрашивает она. «Мне все равно, — отвечает Стив, — ванильное, если есть». Ванильного не оказывается, и Мэри теря-

ется, какое же выбрать. Что ему больше понравится? Шоколадное? Фруктовое? Шоколадное с мятой? Ей нужно попасть в точку. Между тем Стив, ожидающий в машине, начинает нервничать. Почему задерживается Мэри? Все, кто подходил к клотку, уже отошли с мороженым. Позже, когда он ворчит, что ему пришлось ждать, Мэри обижается — ведь он не оценил ее попытки доставить ему удовольствие. Так приятно начавшаяся поездка грозит обернуться размолвкой.

*Если вам кажется, что в стремлении к совершенству нет мелочей, вы рискуете потратить все отпущенное вам время на какой-нибудь пустяк, тогда как ваша энергия могла быть использована с большим толком.*

Стэну оставалось закончить последнюю работу, чтобы получить докторскую степень. Но небольшая работа давалась с большим трудом, и Стэн попросил руководителя о продлении срока аспирантуры. Руководитель, естественно, предположил, что просьба мотивирована болезнью, ведь срыв сроков — очень серьезное упущение. Однако Стэну взбрело в голову, что, получив «пятерки» за все предыдущие работы, он не имеет права скатиться до «четверки». На самом деле оценка за последнюю работу практически не имела значения. Несомненно, в данном случае получение «четверки» было куда меньшим злом, чем срыв сроков. Но Стэн уже не владел ситуацией — ему было важно достичь совершенства в малом.

### ***Тернистый путь к компромиссам***

Почему максималист так стремится к совершенству? Отчасти он — прожектор, а отчасти от страха, что окружающие станут свидетелями неудачи, что, однажды оступившись, он навсегда лишится уважения коллег, что его осудит внутренний критик и *все*.

Максимализм проявляется в желании избежать позора. Вы можете подумать про себя: «Достаточно мне просто споткнуться в речи, и я навсегда останусь в дураках». И следом мысль: «Лучше мне не брать слово вообще, поскольку даже небольшая ошибка грозит вечным позором».

Такое отношение может привести к убеждению, что лучше вообще ничего не делать, чем обнаружить себя и опозориться. *Ничего-не-деланье* позволяет жить в приятном мире иллюзий: «Когда я закончу работу, она будет идеалом». Некоторые начинают фантазировать. Например, Макс — хороший официант, но любит рассказывать, что он еще и писатель. Он утверждает, что в свободное



время занят большим романом. Показывал ли Макс свое творение издателю? «Нет еще, — говорит Макс. — Я не готов. Я дорабатываю детали. Я почувствую, когда все будет готово». Он получает наслаждение от таких разговоров. Роман никогда не будет завершен, даже если он и в самом деле начат. Его предназначение — придать Максу дополнительный вес. Поскольку фантазия не имеет границ, нет пределов и «совершенствованию» романа Макса.

## ***Как изменить себя***

Думаю, вам прекрасно известно, удовлетворяет вас или нет жизнь в идеальном мире иллюзий. Не является для вас секретом и то, помогает или мешает вам стремление к совершенству. Вы можете не обращать внимания на жалобы окружающих, что вы слишком требовательны или много суетитесь, если эти качества помогают вам в достижении цели. Но когда высокие запросы приводят вас к неудачам, к невыполнению заданий в срок или делают вашу жизнь одинокой, вам, быть может, захочется подкорректировать свои жизненные установки.

Всегда ли возможно изменить их? «Просто я такой, — думаете вы про себя. — Я не могу измениться». Однако осознание проблемы и есть *первый шаг* на пути к ее устранению. Вы можете сказать: «Стоп. Я склонен к максимализму. Стремление к идеалу мне отнюдь не помогает». Как только вы называете ошибку по имени, сразу же открывается возможность действовать. Точно так же врач в первую очередь ставит диагноз, а уж потом определяет оптимальный курс лечения. Бывает, что человек не только ведет себя как максималист, но одновременно совершает и другие ошибки мышления. Неважно. Выявив одну ошибку и предприняв действия по ее исправлению, вы так или иначе начнете овладевать ситуацией.

## ***«Идеальная» точка зрения***

Весьма полезно проанализировать, как максимализм влияет на ваше поведение. Для начала проверим, в какой форме проявляется у вас максимализм по отношению к другим людям. Скажите, приходилось ли вам когда-нибудь говорить или думать следующее:

❖ «Они слишком мелко плавают — мне с ними не по пути».

- ❖ «У них есть возможность время от времени валять дурака, они ведь баловни Фортуны (или любимы, или несказанно богаты). Но на их месте я не стал бы столь открыто демонстрировать свои успехи».
- ❖ «Раз уж *они* делают все на пять с плюсом, мне это тем более по плечу».
- ❖ «Я требовательно отношусь к своим детям (подчиненным, супруге, друзьям) только потому, что желаю им добра. Я хочу убедить их максимально использовать все свои способности». Давайте пристальнее взглянем в идеи максималистов.

#### *У них низкие требования к себе*

Да, некоторые люди менее требовательны (есть и такие, у кого требовательность к себе просто отсутствует) и довольны этим. Никто не заставляет вас опускаться до их уровня. Речь идет не о сползании вниз. Вам следует поставить перед собой следующие вопросы:

- ❖ «Означает ли для меня *разовое* отклонение от собственных стандартов отречение от своих идеалов?»
- ❖ «Можно ли расценивать факт *разового* отклонения кого-то от моих стандартов, что его требования к себе ниже моих?»

Ответ на оба вопроса один: «Нет, не означает». Согласие с фактом, что иногда вы позволяете себе выполнить работу на уровне менее высоком, чем установленная вами планка (поскольку *сейчас* вам не хватает времени, или ресурсов, или подготовки), отнюдь не означает, что у вас низкая требовательность к себе. Иногда, для того чтобы получить результат, приходится изменять своим убеждениям. Конечно, было бы здорово выполнить работу идеально. Но порой куда важнее просто сдать ее в срок, даже если приходится пожертвовать качеством. Компромисс отнюдь не говорит о падении вашей требовательности, а скорее отражает понимание, что в данных условиях на первый план выходят другие приоритеты.

Вероятно, каждому из нас для достижения цели иногда приходилось поступаться принципами.

Для них это нестрашно

Несомненно, очень просто безнаказанно делать глупости, если вам сопутствует успех, если вы популярны и баснословно богаты. Очевидно, что ошибка, в результате которой будет потеряно 10 000 долларов, имеет куда меньшее значение для человека с состоянием в миллион долларов, нежели для того, у кого на счете сумма в 10 001 доллар. Однако право преуспевать, не будучи образцом совершенства, — прерогатива не только избранных. Тот факт, что

одни проявляют меньше усердия, чем другие, еще ничего не доказывает. Не стоит мыслить терминами *все-или-ничего*: «У них есть все — у меня ничего». Такие случаи крайне редки.

### *Они безупречны*

Вы можете верить, что «они» — кто бы то ни был — делают все идеально, по есть ли у вас точные данные? Вспомним: нет в мире совершенства. С трудом верится, что те, кого вы принимаете за совершенство, действительно исполняют все идеально. Мы часто смотрим на тех, кем восхищаемся, сквозь розовые очки. Нам кажется, что другим сложные вещи даются с легкостью и без усилий. Но так бывает очень редко, и далеко не во всем.

Если вам удастся поговорить с таким «образцом совершенства», спросите, не доводилось ли ему представлять в неприглядном виде перед публикой, не был ли он в один прекрасный день всего лишь вторым или третьим призером — и весьма вероятно, вам со смехом скажут, что да, такое случалось. Многие люди с удовольствием вспоминают Великие Моменты Истории своего позора, когда они действительно стали историей.

Что люди, достигшие успеха, умеют делать лучше всего, — так это забывать о своих неудачах. Хорошо, выступление было не столь уж гладким (на самом деле оно было просто ужасным). Значит ли это, что не стоит никогда больше брать слова? Вовсе нет. Они ведь могут или пайти преподавателя риторики, или самостоятельно подготовиться к выступлению, или просто более тщательно подойти к выбору темы. Вместо того чтобы рассматривать единичную неудачу как дефект личности, они относятся к ней как к поучительному уроку.

### *Я жду от тебя только безупречного исполнения*

Скажите, требуя совершенства от других, вы призываете их выдать все, на что они способны, или вам хочется поручить больше, чем они могут на самом деле? Готовы ли вы сами заплатить цену, которую стоит совершенство?

Габриэль утверждает, что хочет подбодрить сына, когда ругает Бена за неудачно принятый мяч или за контрольную по арифметике, не заслужившую оценки «отлично». Однако игра в бейсбол не доставляет Бену удовольствия. Четверка за контрольную не сулит ему ничего хорошего, поскольку он прекрасно знает, что отец будет опять недоволен. Еще хуже он чувствует себя, получив пятерку: Габриэль даже не заметит достижения сына, поскольку он отнюдь не идеально внимательный родитель. Бену ясно, что даже когда он делает все абсолютно верно, ему ни жарко ни холодно. В результате у мальчика опускаются руки.

Помимо вполне естественного желания видеть успехи детей, родители оказывают на них давление по ряду других причин. Многие отпосытаются к детям, как к отражению самих себя («Если мой ребенок растет хорошим человеком, значит, я жил правильно»). Некоторые рассматривают детей как средство сведения старых счетов («Вы думали, я недостаточно хорош, чтобы жениться на вашей дочери? Посмотрите-ка на моего ребенка»). Других тянет к соревнованию на всех уровнях («Мой ребенок должен быть лучше всех»). Если дети чувствуют, что не дотягивают до планки, установленной родителями, они часто опускают руки. Или они всю свою жизнь растрачивают на бесплодные попытки угодить родителям и еще долго будут страдать после их смерти, понимая, что теперь уже никогда не смогут оправдать их несбыточные надежды.

Есть тонкая грань между прессингом старших, который вдохновляет на великие дела, и давлением, которое разрушает личность ребенка. К сожалению, учителя и родители нередко переходят грань.

Вот еще ситуация, в которой перебор в стремлении к идеальному приносит результаты, весьма далекие от ожидаемых. Дон много трудится. Шесть дней в неделю он в офисе, а иногда и все семь. Он работает допоздна, помногу и не понимает, почему коллеги не выказывают такой же преданности делу. Дон приходит к заключению, что его коллеги ленивы, это вызывает у него раздражение. На работе у него нет друзей, и одиночество раздражает.

В стремлении к идеалу лучше всего придерживаться золотой середины, хотя ее не так просто отыскать. Одно из направлений поиска состоит в составлении списка преимуществ и недостатков выбранного стиля поведения. Дон, например, понимает, что коллег раздражает его низкое мнение об их способностях. Именно поэтому Дону не удастся наладить дружеских отношений с товарищами по работе. Он сам понимает, что замкнутость — недостаток, и не только потому, что ему не с кем разделить ленч. Когда Дон обращается к коллегам за помощью, они, как правило, отговариваются тем, что сильно заняты. Не исключено, что они думают про себя: «Этот неприятный тип уверен, что я мелко плаваю. Зачем же я буду расстилаться перед ним?»

Исповедуя принцип *все-или-ничего*, Дон свалил всех своих сотрудников в одну кучу — бездельники. Если бы он уделил время и квалифицировал их отношение к работе по шкале, скажем, от 1 до 10, Дон наверняка пришел бы к выводу, что если и не со всеми, то, по крайней мере, с некоторыми из них вполне можно установить дружеские отношения.

Конечно, Дон может просто поставить крест на перспективе установления добрых отношений с коллегами. Тем не менее прежде ему следует оценить последствия такого решения. Одно дело сказать: «Я понимаю последствия, но собираюсь в любом случае пойти избранным путем», и совсем другое — позднее заметить: «В свое время мне следовало бы подумать и над другими вариантами».

## *Формирование собственных стандартов*

Каждому из нас следует решить для себя, насколько важны для нас собственные стандарты идеального. Заключение должно быть *хорошо обоснованным*, однако на суждения внутренних или внешних критиков лучше не обращать внимания.

*На чем мне придется поставить крест в своем стремлении к совершенству? А стоит ли?*

Жанна и Маргарет — сестры, наследницы украшений недавно умершей матери. Мать не оставила завещания, но каждая из сестер не сомневается, что знает, как она поступила бы. К несчастью, их взгляды не сходятся. Каждая, к примеру, думает, что жемчужное ожерелье мать обязательно отдала бы ей. Жанне кажется, что Маргарет жадничает и потому настаивает на своем, в то время как сама она, Жанна, просто хочет сделать все в соответствии с желанием матери. Жанна думает, что неправильное распределение драгоценностей оскорбит память матери. Маргарет чувствует все то же самое, но с точностью до наоборот. Другим на их месте пришлось бы на ум бросить монету, или продать ожерелье и поделить выручку, или подарить его любимой племяннице, но такое решение означало бы компромисс. А всякий компромисс подразумевает согласие с тем, что ваше мнение является не единственно верным и представляет отнюдь не совершенное решение.

Продолжающиеся споры вокруг ожерелья держат и сестер и их семьи в страшном напряжении. В конце концов им придется спросить себя: «Стоит ли ожерелье разрыва семейных отношений?»

Многие принципы следует отстаивать до конца во что бы то ни стало. Если вы уверены, что ввязались в борьбу за правое дело, — дай Бог вам сил и здоровья. Но сначала попробуйте все-таки взвесить все за и против, цену победы и стоимость поражения.

Для максималистов — обычное дело вступать в борьбу, следуя лишь привычному желанию победить (кстати, вполне нормальному чувству), без всякой задней мысли о цене победы и поражения.

### *Правильно ли я интерпретирую реакцию окружающих?*

Порой люди отказываются от знакомства только потому, что считают себя недостаточно совершенными для установления отношений с кем-либо. Но думать — еще не значит знать. То, что, по мнению одного человека, не дотягивает до идеала, другому представляется фантастическим успехом.

Как определить отношение к вам окружающих? Вам придется приложить немалые усилия и использовать все представляющиеся возможности. Да, вы будете ощущать нервность, определенный дискомфорт. Вам не удастся опровергнуть утверждение, не вступив в борьбу. Вы не сможете влюбиться, не повстречавшись с ней. Вы не получите приз за задание, которое вы не выполнили. В какой-то момент вы просто должны сделать дело.

Возможно, вы спросите, а что, если то, что кажется вам посредственным, другие оценивают точно так же? Вам хотелось бы достичь ста процентов, но вы чувствуете, что сегодня ваш предел — семьдесят пять, да и люди говорят: «Ты недостаточно хорош».

Окопайтесь на завоеванных позициях и продолжайте наступление. Чему-то вы научились. Скорее всего, вы узнали, где кроются ваши недостатки. Да, двигаться методом проб и ошибок нелегко. Но учиться чему-нибудь гораздо лучше, чем думать, что ты все знаешь.

Люди часто говорят: «Мне не снести позора, лучше умереть или сквозь землю провалиться». Вы что, и в самом деле думаете, что умереть лучше? Вы можете вспомнить последний эпизод, когда вы опозорились? Он и в самом деле имел продолжительный эффект? Не попробовать ли вам заглянуть чуть дальше, в будущее, и задуматься не о грядущем разочаровании, а о позитивных целях: о том, чему стоит научиться, как исправить ошибку, как выполнить работу, как найти настоящую любовь. Скажите себе: «Я должен попробовать сделать дело, даже если я не уверен, что все выполню так, как надо. Только так я смогу добиться цели».

### *Честно ли по отношению к самому себе не обращать внимания на положительные оценки окружающих?*

Быть может, вы скажете: «Свой самый строгий критик — я сам». Такая позиция свойственна многим. Когда кто-то говорит такому человеку: «О-ooo! Здорово!», он непременно ответит: «Спасибо, спасибо. Ну что вы... На самом деле все не так уж и хорошо». После сравнения с мнением жесткого внутреннего критика похвалы других людей отбрасываются как необоснованные или рассматриваются как простое проявление вежливости.

Порой скромник оказывается прав. Но если вы заметите, что отвергаете похвалы окружающих слишком часто, значит, вы, скорее всего, несправедливы к себе, стремясь к недостижимым стандартам и лишая себя чувства удовлетворения при достижении успеха. И, как вы уже, наверное, заметили, подобное отношение к себе скорее расстраивает вас, нежели мотивирует новые достижения.

### *Не слишком ли я суров по отношению к себе?*

Максималист обычно видит стакан наполовину пустым, а не наполовину полным. Например, Майкл, психолог, всегда получает хорошие отзывы на свои статьи и книги, в которых сообщается, что его статьи вносят полезный и важный вклад в практику, но никогда не отмечается их научное значение. А ведь он так надеялся, что проявит себя как крупный ученый, а вот — поди ж ты! — оказался хорошим клиницистом. Что же ему теперь делать? Провести всю свою жизнь в кошмаре или удовлетвориться тем, что он делает нужную людям работу?

## ***Развитие гибкости***

Максималисты часто попадают впросак, определяя отличную работу как совершенную на все сто процентов. Им следовало бы знать, что существуют различные «стили совершенства».

Конечно, всегда полезно проверить текст контракта на предмет орфографических ошибок и пунктуации, чтобы не показаться безграмотным невеждой перед перспективным клиентом. Вам хочется, чтобы первое впечатление о вас было хорошим, в чем нет ничего предосудительного. Но как только договор подписан, возможно, лучшим ответом на запрос клиента будет ответ на его письмо, переданный по факсу. В бизнесе *идеально* означает «четко и быстро», и ожидание, пока секретарша напечатает ответ, чтобы он выглядел «как у людей», может оказаться не лучшим решением.

Точно так же не обязательно поддерживать отношения с другими людьми постоянно на одном «сверхвысоком» уровне. Понятно, что при первой встрече вам хочется произвести наилучшее впечатление. Но если вы никогда не расслабляетесь, никогда не позволяете себе предстать в не совсем совершенном виде, вы никогда не позволите другому узнать вас по-настоящему, и вам не удастся поближе с ним познакомиться. Такое поведение вносит напряженность в отношения между людьми.

Или если вы работаете в области, где предъявляются особенно высокие требования к людям — в науке или электронной промышленности, — стандарты, применяемые на рабочем месте, не должны автоматически переноситься в домашнюю атмосферу.

*Есть ли другие, ведущие к цели пути?*

Максималисты превозносят философию, которую пропагандировал Фрэнк Синатра: «Я делаю все по-своему». Возможно, вы и правы, ваш путь — действительно наилучший. А может быть, и нет, что наводит на мысль: «А единственный ли это путь?»

Как правило, вам известны альтернативные варианты достижения цели, вы знаете, как тот или иной человек добивался того же самого. Но вы отвергаете все, отличные от вашего собственного, варианты. Развитие гибкости означает внимание и к альтернативному варианту.

Иногда наши представления оказываются попросту неверными. Есть люди, убежденные — поскольку они читали об этом в романах — в том, что если заниматься любовью «правильно», то «земля должна уходить из-под ног» или, по крайней мере, из глаз должно заискриться. Когда ничего подобного с ними не происходит, начинаются поиски виноватого. Они не получают удовольствия от близости, поскольку постоянно заняты переживаниями о несовершенстве. Таким людям для корректировки ожиданий поможет только сексуальный опыт. Они бы поняли, что не существует единственно «верного» пути достижения удовлетворения и что поведение во время занятий любовью может быть разным.

Или давайте допустим, что официант Макс действительно хочет опубликовать свой роман, но считает, что рукопись нельзя показать редактору, пока она не будет доведена до совершенства. Он борется за идеал в одиночку. Но если бы он пообщался с другими писателями или познакомился с критической литературой, он бы открыл для себя, что нормой является визит к литературному агенту или издателю с уже готовыми несколькими главами и общей линией сюжета. Писатель только выигрывает, получая оценку профессионалов в самом начале работы, что в конечном итоге положительно сказывается на качестве законченной вещи.

Если вы никогда не задаетесь *вопросом*, является ли «ваша дорога» единственной, вполне вероятно, что вы никогда и не откроете наилучшие для себя пути.

*Может быть, не стоит следовать чужим путем только для того, чтобы доставить кому-то удовольствие, только для того,*



*чтобы кого-то насмешить... только потому, что это и есть практическое решение возникшей проблемы?*

Главный редактор ежедневной газеты, в которой работает Дебби, полагает, что она близка к тому, чтобы стать репортером-звездой. «Она умница, она знает, какие вопросы задать, она прекрасно пишет, но...» Но есть одно большое «но». Редактор жалуется, что Дебби часто не успевает выполнить работу в срок. Она не желает сдавать в печать заметку, пока не доведет ее до совершенства. К сожалению, для всякого работника ежедневной газеты умение завершить задание в срок — одно из ключевых качеств. Заметка, не опубликованная сегодня, перестает быть новостью завтра, или же — самое главное — материал пройдет в другой газете или на телевидении.

Некоторые из тех, кто отказывается следовать установленным сверху срокам, поступают так из вредности — им самим хочется поруководить. Они говорят: «Я займусь этим, только когда буду по-настоящему готов». Но максималист крайне редко достигает нужных условий. Если же говорить о Дебби, она не вредничает, она просто старается представить себя и свою работу в наиболее благоприятном свете. Однако главный редактор настаивает на своей точке зрения: заметка должна увидеть свет, даже если ей чего-то недостает (скажем, интервью взяты только у шести человек вместо семи, заметка полностью переписывалась только три раза, а не десять), но обязательно сегодня — не завтра и не на следующей неделе.

У Дебби в таком случае есть три варианта возможных действий.

1. Она продолжает придерживаться своих принципов:

- ❖ даже если многие ее творения никогда не увидят свет;
- ❖ даже несмотря на то что главный редактор охладет к ней и перестанет предлагать интересную работу.

2. Она меняет работу на более спокойную и подходящую для нее, где бы она имела достаточно времени на проработку деталей, например в *ежемесячном* издании. Однако лекарство подействует лишь в случае, если задержка сдачи материалов вызвана недостатком времени. Если же стремление к совершенству не иссякнет, смена места работы ни на что не повлияет.

3. Она может пойти навстречу редактору, выдавая хотя бы часть публикаций к установленному им сроку,

- ❖ даже если она думает, что начальник не прав;
- ❖ даже если ей неприятно видеть опубликованными несовершенные статьи, подписанные ее именем;

❖ даже несмотря на глубокое убеждение в том, что ожидания читателя нельзя обманывать, подсовывая ему второсортную продукцию.

Не так-то просто следовать чужому примеру. Нелегко признаться: «На сегодня это лучшее, что я могу сделать». Но иногда вы оказываете себе услугу, оказывая услугу *кому-то* другому. Смотрите на вещи философски. Дайте другому выиграть. Сегодня.

Вы можете принять решение отстаивать свои принципы, но будьте готовы заплатить за свое решение немалую цену (испорченные отношения с начальником; ссоры с любимым; потеря расстрачиваемой на препирательства энергии). Если Дебби действительно хочет стать преуспевающим репортером, ей придется относиться к своевременности выполнения работы, о которой так печется главный редактор, как к неперменной составляющей понятия совершенства, что, возможно, доставит ей некоторые неудобства, но гарантирует сохранение интересной работы.

Вам может показаться, что неспособность достичь идеала и неспособность делать все, что в ваших силах, — одно и то же. Такой вывод может привести вас к кризису самовосприятия. Вам постоянно говорили — и вы всегда верили, — что нужно быть первым и покорять вершины. И все же, вопреки наставлениям, лучшей тактикой иногда оказывается выбор места в середине. Не во всех случаях — иногда.

Здесь снова может оказаться полезной десятибалльная шкала оценки предстоящей работы. Задайте себе несколько вопросов. Насколько важно выполнить задание идеально? Является ли его выполнение решающим для всей вашей жизни? Действительно ли оно станет поворотным моментом в вашей судьбе? Или ваша работа — всего лишь одна из многих? Пусть встретившемуся вам человеку не суждено завоевать вашу любовь, но, быть может, он войдет в круг ваших друзей? Если необходимость достичь идеала в этот раз оценивается вами в 4 или 5 баллов, стоит ли вообще беспокоиться?

### ***Потихоньку-полегоньку***

Отказ от фанатизма в движении к идеалу доставит вам чувство некоторого дискомфорта, по крайней мере на время. Ощущение, что вы не являетесь идеалом, вызовет беспокойство. Но конечным результатом будет уменьшение тревог в перспективе, поскольку вы увидите, что в итоге достигли большего, чем имели в прошлом.

Вам вряд ли удастся сделать «большой скачок», а придется продвигаться шаг за шагом. Начните с выполнения простого задания. Застелите постель и не подтыкайте один из углов. Или перемойте всю посуду, кроме одного стакана. Вымойте машину, но не протирайте бамперы. Не важно, что вы будете делать несовершенно. Идея состоит в том, чтобы сделать что-то не идеально и затем посмотреть, что получилось. Вы все еще живы? Люди на улице не показывают на вас пальцем? Ваша возлюбленная не покинула вас?

Может возникнуть обманчивое впечатление, что сделать что-то с грехом пополам не составит труда. Но это далеко не так. Если раньше вы были убеждены, что должны все делать идеально, где-то в глубине души будет теплиться мысль, что если вы хоть на йоту отступите от высоких образцов, начнут происходить ужасные вещи. Вам следует доказывать себе понемногу, что все не так страшно. В предыдущих главах подчеркивалась необходимость проверки собственного восприятия происходящего и рекомендовалось предпринимать промежуточные шаги, которые подскажут пути решения проблем. Все это может пригодиться и теперь.

Решение двигаться к цели — даже не важно какой — постепенно, шаг за шагом, поможет вам достичь ее. Не исключено, что вам совсем не придется жертвовать уровнем своих стандартов, чтобы добиться своего. Часто кажется невозможным сделать что-то идеально, когда рассматриваешь задачу в целом, и то же самое удастся удивительно легко, если двигаться шаг за шагом. Нередко можно услышать: «За оставшееся время мне не справиться с заданием», — и время, которое могло бы быть посвящено работе, уходит на переживания по поводу вероятного срыва сроков.

Допущение, что задание не удастся выполнить, как планировалось, за отведенное время, может оказаться чистой правдой. С другой стороны, один из вариантов, которые следует рассмотреть, — дробление задания на части, которые легко могут быть выполнены на достаточно высоком уровне. Затем начинайте по очереди работать над каждой частью, пока работа не будет завершена. Вы сами удивитесь тому, как здорово все получается.

Скажем, вы хотите написать статью. Но вас останавливает отсутствие красивой идеи логического построения введения. Введение — лишь часть целого. Переключитесь на ту часть, работа над которой пойдет легко. Напишите ее. Возможно, в это время вас посетит идея, как написать заключение. Поработайте над ним. Если у вас много материала, который нужно правильно организовать, сделайте черновые наброски каждой части по порядку. Вы соедините их позднее. Размышляйте о работе как о процессе, а не

как об отдельном акте творчества. Думайте о частях, а не о целом. Гораздо проще довести до ума небольшой кусок работы, а затем из малых кусков составить целое.

Очень важно хоть что-то сделать, хоть как-то начать и не допускать, чтобы мысли о совершенстве целого остановили вас, не позволив даже приступить к работе.

Нам часто толкуют, что самый короткий путь из одной точки в другую — прямая линия. Однако данное утверждение оказывается не всегда справедливым. Если вы попытаетесь двигаться прямо вверх по крутому заледенелому склону, вы, вероятно, вскоре соскользнете вниз. Вам никогда не удастся добраться до вершины по этому маршруту, а если и случится, что покорите ее, то лишь ценой невероятных усилий. Но представьте, что вам удалось прорубить ступеньки во льду. Каждая дает вам надежную точку опоры. Один шаг — и вы оказываетесь точно в том месте, куда хотели попасть.

### *Что-то лучше, чем ничего*

Пока вы думаете в терминах *все или ничего, идеально или никак, по-моему или совсем не надо*, пока вы жаждете построить одним махом небоскребы, единственным достигнутым результатом окажется, скорее всего, нервное расстройство. Но если вы начнете размышлять в терминах усовершенствования, открытия, корректировки взглядов, если вы сосредоточитесь на более важной цели — завершении дела (быть может, даже за счет погрешностей в его исполнении), — вероятность прогресса резко возрастает.

Когда вы думаете не об окончательном достижении цели, а о приближении к ней, жизнь наполняется новым смыслом. Да, нелегко прожить жизнь, но единственная возможность пройти свой путь — жить.

## *Глава 8. Болезненное сравнение*

Королева из сказки «Белоснежна и семь гномов» имела привычку смотреться в зеркало и спрашивать: «Кто на свете всех прекрасней?» Многие годы говорящее зеркало отвечало: «Ты на свете всех чудесней, всех прекрасней». Но подросла Белоснежка, и всем, в том числе и зеркалу, стало ясно, что она прекраснее королевы. И вот настал день, когда на обычный вопрос «Кто на свете всех красивей?» зеркало вынуждено было сообщить, что королеве придется уступить первенство.

Королеву настолько снедает тщеславие, гнев и ревность, что она предпринимает несколько попыток убить Белоснежку. Разумеется, ей все время не везет. Все, кто вырос с этой сказкой, помнят, что Белоснежка стала жить-поживать и добра паживать, а злая королева так и осталась несчастной до конца своих дней. К сожалению, королева пала жертвой распространенной ошибки мышления, которая в нашей книге названа болезненным сравнением. Типичная ошибка мышления приносит много тревог и несчастий, причем не только королевам, которые подсовывают своим соперницам отравленные яблоки.

Можно сказать, что болезненное сравнение — заболевание воспалительного свойства. Существует же аппендицит — воспаление слепой кишки, или бронхит — воспаление дыхательных путей. Точно так же люди нередко страдают от воспаленной способности сравнивать себя с другими. Болезненное состояние наступает тогда, когда ваши сравнения неразумны, когда вы сравниваете слишком часто и слишком много.

### *Способность сравнивать*

Трудно представить себе жизнь человека, лишенного способности к сравнению, поскольку сопоставление дает нам точку отсчета, наносит порядок в мир хаоса. Мы видим, что в этом году состояние экономики лучше (или хуже), чем оно было в прошлом году, что дожди этой весной идут чаще (реже), чем в прошлом, что этот спектакль понравился нам больше (меньше), чем тот.

Мы живем не абстрактной жизнью и должны определенным образом реагировать на те ситуации, с которыми сталкиваемся.

Если сегодня холоднее, чем было вчера, имеет смысл помимо свитера надеть еще и куртку. Сравнение позволяет смотреть на вещи в перспективе их развития. Ситуация не слишком хороша, но она явно улучшается. Положение еще не безнадежно, но ухудшается.

Сравнивая одну возможность с другой или со многими другими возможностями, нам часто приходится делать выбор: куда пойти работать, кого нанять, какую машину купить, какой лотерейный билет вытащить, за какого кандидата голосовать...

Сравнение позволяет не только сделать выбор, но и решить многие проблемы. Если в прошлом году индейки хватило как раз на шестерых, а в этом году на праздник придут двенадцать гостей, имеет смысл купить две индейки...

Мы со всех сторон окружены измерительными приборами, датчиками, ранжирами и прочими устройствами, которые так или иначе помогают нам проводить сравнения. Нам постоянно подсовывают различные списки: десятка лучших, десятка худших, пятьсот самых крупных корпораций, четыреста самых состоятельных людей. Нас пичкают мнениями главных редакторов газет с их сравнениями ценностей жизни и различных политиков. Публикации союза потребителей держат нас в курсе сравнительных цен и качества. И вся получаемая нами информация важна и полезна.

## ***Вы и окружающие***

Если только вы не ведете жизнь отшельника, вы, несомненно, сравниваете себя с другими людьми, правда, с избранными другими.

*Вы сравниваете себя с теми, кто имеет больше, чем вы, чаще, чем с теми, кто имеет меньше.*

Даже если вы небогаты, все равно рано или поздно вы сталкиваетесь с человеком, который имеет еще меньше, и говорите себе: «Я тоже мог бы быть в таком же положении. Как мне повезло!» Но гораздо чаще вы сопоставляете себя с теми, кто — *как вам кажется* — имеет больше, чем вы. Человеческая натура такова, что вы невольно сравниваете себя с теми, у кого есть то, чего вам не хватает, однако как должное воспринимаете все то, что у вас есть.

*Вы сравниваете себя с теми, кто является вашими конкурентами.*

Вы можете восхищаться успехами выдающегося ученого, государственного мужа или очень умного коллеги из другого отде-

ла. Вы с удовольствием читаете о любовных похождениях кинозвезды. Вы наслаждаетесь виртуозным исполнением музыкальной пьесы знаменитым скрипачом. Скорее всего, по отношению к этим людям вы испытываете только искреннее восхищение и благоговение. Вы не станете сравнивать себя с ними — они же вам не конкуренты.

А что, если вы и тот самый ученый претендуете на один и тот же грант на исследования? А если кинозвезда — ваша двоюродная сестра? А выдающийся государственный муж — ваш бывший одноклассник? Если вы сами лучшие годы посвятили пикированию на скрипке? Тогда ваши чувства приобретают совершенно иную окраску.

*Вы сравниваете себя с другими по различным параметрам.*

Взять хотя бы личные качества. Вы говорите: «Хотел бы я так же легко чувствовать себя с женщинами, как мой брат», или «Хотела бы я быть такой же умной, как Мэри», или «Хотел бы я быть таким же рослым, как тот парень», или «Хотела бы я быть такой же стройной, как Джейн Фонда».

Вы можете сравнивать состав семьи, величину состояния, степень влияния: «Меня раздражает, что его дом больше, чем мой», «У нее дети учатся на отлично, а у моих постоянно проблемы в школе», «У моего шурина десять миллионов долларов, а у меня только один», «Я знаю, что мои родители никогда не любили меня так, как другие любят своих детей».

Можно сопоставить положение в обществе, награды: «Когда я учился в школе вместе с тем парнем, он был просто пустым местом. А сейчас, гляди-ка, его награждают, а обо мне никто и знать не знает», «Я работала старательнее, чем она, а повышение дали ей».

*Вы сравниваете себя сегодняшнего с тем, каким вы были в прошлом.*

В известной поэме А. Е. Хаусмана «Атлету, умирающему молодым» говорится о том, что юноше, умирающему во цвете лет, никогда не придется осознать, что он уже не способен повторить сделанное им однажды. «Глаза, подернутые тьмой ночи... никогда не увидят поражения...» Смерть, безусловно, чересчур радикальный способ избавления от проблем, но очень часто человеку бывает трудно примириться с необратимыми изменениями в его собственной жизни. Развод изменяет ваше представление о себе и о вашем месте в обществе. Сходное влияние оказывает потеря

работы или тяжелая травма, лишившая человека возможности делать то, что когда-то доставляло радость, утрата славы и известности. В упомянутой поэме Хаусмана говорится об «имени, которое умирает прежде человека».

Вы начинаете смотреть на себя как на неудачника или, при некоторой склонности к чтению мыслей, начинаете думать, что и окружающие видят в вас горемыку — человека, который уже весь в прошлом. Создается благодатная почва для болезненных сравнений.

*Вы сравниваете свою жизнь с мечтой, которой не суждено было осуществиться.*

Мечты часто бывают романтичны. «Мужчина моей мечты», «девушка моей мечты», «любовник моей мечты», «мечты о любви» — многим поколениям людей знакомо эти выражения. Миллионы людей вырастают с мечтой о том, что они встретят большую любовь и потом будут жить долго и счастливо. Естественно, такие ожидания далеко не всегда сбываются. Сравнения с такими мечтами могут оказаться очень ловко замаскированными ловушками.

- ❖ Мечты о любви могут никогда не сбыться. Вместо того чтобы думать обо всем хорошем, что было в жизни: о семье, работе, свободе выбора, — вы сосредоточиваетесь на мечте, которой не суждено было сбыться, и считаете жизнь потраченной впустую.
- ❖ Те, кто вас любит, могут не соответствовать уровню ваших грез. Мы возвращаемся к ошибке повышенной требовательности и максимализма. Вы отвергаете партнера, с которым вас объединяет много общего, только потому, что он не соответствует нарисованному в ваших мечтах идеалу. Вам нужно все или ничего — и в результате журавль так и пролетает в небе, а синица вырывается из ваших рук.
- ❖ Любовь вашей мечты все-таки пришла к вам, но ничто не вечно. «Долгая и счастливая жизнь» не сложилась. Ваш друг умер, и чувство утраты не притупилось даже спустя многие годы. Когда вы сравниваете новых партнеров с тем, кого потеряли, вы видите, что никто не выдерживает сопоставлений. Очень часто об ушедших вспоминается только хорошее, а все негативные впечатления отменяются. И никто в настоящем и в будущем не сможет сравниться с идеализированным образом ушедшего человека. И тогда у новой любви не остается шансов на существование.



## Сравнения со стороны

Вы можете сказать: «Я бы никогда не испытывал таких чувств по отношению к личности или имуществу господина X, не будь окружающих, которые заставили меня об этом задуматься!»

Действительно, окружающие могут проводить невыгодные для вас сравнения и ставить вас в известность о полученных результатах. Это достаточно распространенное явление.

- ❖ Посмотри-ка на маленького Джонни. У него на парте порядок. Почему твои учебники валяются на парте?
- ❖ Твоя сестра Мэри умеет завязывать шнурки, хотя она и младше. По-моему, ты просто ленишься.
- ❖ Все Патерсоны всегда были инженерами. Как тебе могло прийти в голову пойти учиться на актера?!
- ❖ Если бы ты была хоть вполовину так же умна, как Маргарита!
- ❖ Но ведь когда-то ты занимал высокий пост!
- ❖ Да, Джим и Кэрри спасли свой брак — но сколько усилий им пришлось приложить!
- ❖ Белоснежка всех прекрасней!

Мы уже обсуждали в предыдущей главе, как следует реагировать на критику окружающих. Негативные сравнения — одна из ее форм. Здесь важно прежде всего ваше восприятие чужого сравнения. *Рассматриваете ли вы его как ваше собственное, делаете ли вы его своим?* В деле борьбы с болезненными сравнениями важно правильно распределить ответственность. Если *они* так думают, разве *вы* обязаны следовать им? Вряд ли вы измените других, но вы можете изменить себя.

Мать говорит Джерри: «Посмотри на своего двоюродного брата Неда. Он добился куда больших успехов, чем ты, хотя и младше тебя на десять лет». Джерри может сказать себе: «Вовсе нет. Она ошибается». Но допустим, что мать все-таки права. Джерри имеет возможность выбора, как отреагировать на ее заявление.

Он может подумать: «Мать права. Я неудачник». В данном случае совершенно очевидно, что на первый план выходит не то, что именно сказала мать, а тот смысл, который Джерри приписал ее словам. Ему кажется, что она считает, будто он не просто несколько старше и чуть менее преуспел в жизни, чем Нед, а что он неудачник, — и вот он уже соглашается с матерью. И, естественно, чувствует себя очень плохо.

Собственно говоря, для того чтобы расстроиться, не обязательно даже соглашаться с матерью. Например, Джерри наблюдает, как мать разговаривает с Недом на семейном празднике. Джер-

ри думает: «Нед младше меня, но достиг столь многого. Мать мне ничего не говорит, но я чувствую, что в глубине души она испытывает разочарование. Она хотела бы, чтобы я был таким, как Нед». Джерри страдает от чувства вины, потому что он считает себя источником разочарования для матери, хотя она ни словом не обмолвилась.

Какие еще варианты реакции есть у Джерри? Их множество. Он может ответить на упреки резонным вопросом: «Ну и что?», или «А мне какое дело?», или «Успех Неда — не для меня», или «Я рад за Неда, но я не хотел бы делать то же самое, на что пришлось ему пойти». Реакция Джерри означает, что он воспринимает замечание матери просто как семейные дразги, даже если она действительно хотела покритиковать его.

*Желание*, чтобы все сравнения были только в вашу пользу, вполне естественно, и его широко используют в рекламе: «Пользуясь продукцией только нашей фирмы, вы произведете впечатление на окружающих! Видите того невзрачного типа? А теперь сравните, как он изменился после того, как стал пользоваться новой зубной пастой (дезодорантом, кремом после бритья и т. д.). Теперь он неотразим!», «Посмотрите на любителей колы — они уверенны, бойки, напористы, веселы, счастливы! Если вы хотите стать таким же, как они, вы знаете, что вы должны купить!»

## *Сравнение как мотивация*

Мысль о том, что окружающие думают о вас хуже, чем вы сами относитесь к себе, может оказаться мощным стимулом. Вот почему сравнения так часто используются как эффективное средство мотивации:

- Неужели ты хочешь, чтобы та команда заняла первое место?
- Посмотри, как хорошо твоя сестра убрала комнату. Почему ты не можешь сделать так же?
- Это не дети, а просто наказание. Я столько лет работаю учителем, и ни разу еще у меня не было такого шумного класса.

Вот так нас подстегивают к тому, чтобы больше тренироваться, чище прибираться и быстрее успокаиваться.

Мама Джерри, возможно, надеется на то, что сравнение с младшим кузеном, преуспевающим Недом, подхлестнет Джерри к тому, чтобы он снова пошел учиться, или стал бы более усердно работать, или позаботился о новой работе. Она надеется, что Джерри скажет: «Да, мама права. Я неудачник. Но я не должен

оставаться неудачником на всю жизнь. *Я должен что-то сделать...* И я начну прямо сейчас!» И действительно, Джерри может почувствовать некий удар, который объясняется тем, что ему кажется: мать разочаровалась в сыне. Такое случается нередко и служит примером того, как из отрицательного опыта извлекаются полезные уроки.

Многие состоявшиеся люди рассказывают о том, что для них одним из главных стимулов стремления к успеху было желание дать достойный ответ тем, кто когда-то говорил им: «Ты на такое не способен». Они думали: «Ты сейчас так говоришь. Когда-нибудь я покажу тебе, на что я способен, и ты еще мне позавидуешь». И вот такой час настает: «Видал? А теперь отойди в сторону и посмотри, как это делается».

## *Тупой предмет*

В детективах тупой предмет, как правило, используется для того, чтобы стукнуть кого-нибудь по голове. Обычно он представляет собой вполне невинный и даже полезный в быту предмет, если он находится в хороших руках. Ну, например, кочерга. Каждый, у кого есть камин, знает, что кочерга — вещь в хозяйстве очень полезная. Каждый, кто читает детективные романы или смотрит телевизор, знает, как опасна кочерга, попавшая в руки убийцы.

Данная аналогия правомерна и в применении к сравнениям. Да, сравнения необыкновенно полезны для того, чтобы подталкивать, мотивировать, вдохновлять. Но не менее эффективны и сравнения, используемые в целях разрушения.

Подумайте, насколько оскорбительными могут быть сравнения. Бесчувственный как камень. Глуп как пробка. Ведет себя как свинья. Как животное. Как грудной младенец. И вообще, ты совсем не такой, каким был твой отец.

Возможно, подспудной целью таких сравнений является стремление подтолкнуть человека к более приемлемому поведению. Но нельзя не признать, что тупой предмет — подходящее оружие для убийства.

*Все зависит от вашего восприятия* — негативные сравнения запросто могут нанести ущерб вашему чувству уверенности в своих силах, деформировать ваш образ мыслей.

Если вы говорите: «Я хочу работать так же хорошо, как Лесли, а потому я должен приложить больше старания», такое сравнение дает хороший стимул к действиям. Если вы бормочете: «У меня

никогда ничего не получится так, как у Лесли. Нет смысла даже стараться», ваше сравнение приводит только к тому, что вы откатываетесь далеко назад.

Если вы говорите: «То, чем я занимаюсь сейчас, не идет ни в какое сравнение с тем, что я делал раньше, а потому лучше вообще ничего не делать», вы обрекаете себя на жизнь, исполненную бездействия и неудовлетворенности.

Постоянное прокручивание в голове одной и той же мысли: «У меня нет того, что есть у других. Значит, я неудачник» отрицает всякую возможность осознать и использовать положительные стороны жизни. Если упомянутый ранее Джерри примет слишком близко к сердцу сравнение, сделанное матерью, он скорее разочаруется, нежели приобретет стимул к действию, скорее почувствует отвращение к жизни, а не целеустремленность: «Я так не могу. У меня нет никаких способностей. Какой смысл стараться?» Негативные сравнения могут подтолкнуть вас в *ложном направлении* спровоцируют смирение с обстоятельствами и прекращение борьбы. В таком настроении вы проигнорируете те положительные возможности, которые открываются перед вами в жизни, вместо того чтобы активно искать их, или, уподобившись злой королеве, попытаетесь извести недруга, вместо того чтобы заняться решением своих проблем.

Если бы королева смирилась с тем, что она — одна из двух самых красивых женщин мира, ей удалось бы избежать многих неприятностей. Если бы она сказала: «Ну что ж, я узнала мнение зеркала, но я с ним не согласна!», то спокойно жила-поживала бы еще многие годы, наслаждаясь восхищением подданных.

### ***Что вас расстраивает?***

Если вы сравниваете себя с каким-то конкретным человеком, или с самим собой в прошлом, или со своими мечтами, какие чувства вы испытываете? Что с вами происходит? Вы *собираете силы* для достижения цели или расстраиваетесь и утрачиваете мужество?

Когда вы думаете о другом человеке, возникает ли у вас вдохновляющая мысль: «Если он может, значит, я тоже смогу?» Или вы испытываете приступ зависти, снедающей вас настолько, что вы уже ни о чем другом думать не в состоянии? — «У меня должно быть все такое же, как у него. Когда я думаю о нем, я чувствую себя неудачником».

Допустим, вы поставили перед собой цель стать такой же стройной, как Джейн Фонда. Захотите ли вы повесить фотографию образца для подражания на дверцу холодильника? Будет ли она поддерживать мысль о том, что строгое соблюдение диеты поможет вам стать стройной? Или же при взгляде на фотографию вы будете думать: «Как посмотрю на нее, так мне душно становится. С моей конституцией ничего путного не получится, даже если я месяц ничего есть не буду!» Можно сформулировать вопрос иначе: посмотрев на фотографию, что вы скорее сделаете: откажетесь от шоколадного торта или подумаете: «Все без толку! Съем-ка я торт да закушу и яблочным пирогом в придачу!»

Даже если конкуренция, сравнения в определенных областях вашей жизни доставляют вам удовольствие, не находите ли вы, что в других сферах (например, на поприще общественной работы) сравнение с другими людьми расстраивает вас?

Если сравнение или сознание того, что вас сравнивают другие, является для вас болезненным, то нет сомнений: у вас начинается воспалительное заболевание под названием болезненное сравнение. Повреждена ваша способность к объективным сравнениям.

### ***Если вы заболели***

Болезненные сравнения делают человека неуверенным, неадекватным, приносят чувство безнадежности. Сравнения могут подстегнуть к самосовершенствованию, но иногда они ввергают в неприятности. Например:

*Вы прекращаете попытки добиться своей цели*

Отказ от борьбы является одним из наиболее распространенных последствий болезненных сравнений.

- ❖ Все равно мне не стать лучшим продавцом — какой смысл стараться?
- ❖ В моем возрасте я уже не могу получить такую же хорошую работу, какая у меня была раньше; какой смысл дергаться?
- ❖ Я намного выше (толще, глупее и т. д.), чем все остальные. Никто не станет со мной общаться. Я не вынесу одиночества. Я уйду. Какой смысл тут сидеть?

*Вы стараетесь навредить другим, вместо того чтобы помочь себе.*

Мы часто неодобрительно отзываемся о людях с «комплексом превосходства», но А. Адлер поспорил бы с нами. Он доказал бы,

что если человек стремится принизить других, чтобы показать себя в лучшем свете, значит, он страдает от гипертрофированного комплекса неполноценности.

Его теория различает позитивный и негативный способы выделиться из общей массы. Нормальное стремление к превосходству требует совершенствования собственных навыков, развития способностей, достижения иных рубежей. Но это не единственный способ добиться того, чтобы вас заметили. Вы можете попытаться раздуть самомнение, унижая других: «Джо, ты за десять лет так ничего и не смог придумать...», «Ты так наивна, Нэнси!», «Ты что, с Луны свалился, Питер?» Раз за разом вы сбрасываете со счета одного знакомого за другим, пока не остаетесь в гордом одиночестве. Потребность принижать других людей лежит в основе всех проявлений фанатизма.

Если другие люди готовы принять вашу позицию, проблем не возникает. Но весьма вероятно, что кто-то из тех, над кем вы решили поиздеваться, решит дать сдачу, и тогда вас ожидает масса трудностей — от взаимоотношений с супругом до обстановки на работе.

*Ваше стремление ни в чем не уступить приятелю доходит до того, что вы делаете все то же, что и он, даже если не можете себе этого позволить, даже если вас ожидают мучения и неприятности.*

Такая разновидность болезненных сравнений поражает тех, кто старается конкурировать с миллионерами. Стремление «не отставать от Джонса», стремление показать всем, что вы не менее состоятельны, не менее храбры, не менее умны и так далее, многих подвергает в неприятности.

Когда Пит начал ухаживать за Алисой, он познакомился с ее друзьями, и они ему понравились. Как-то вечером один из них сказал: «Давайте поедem в отпуск вместе. Я знаю чудесное место». Пит понимает, что не может позволить себе составить ему компанию, не хватает ни денег, ни времени. Но он не может дать понять Алисе и ее друзьям, что развлечения ему не по карману и что он не пользуется такой свободой на работе, чтобы отправиться в отпуск в любой удобный для него момент. А потому Пит соглашается. Он берет деньги в долг, хотя прекрасно понимает, что отдавать заем ему будет нелегко. И отпрашивается под каким-то предлогом с работы, хотя понимает, что это вряд ли будет способствовать его карьере. Путешествие не доставляет ему никакого удовольствия. Он слишком переживает из-за денег и оставленной работы. «Отпуск не стоил и десятой доли моих жертв, — сокрушается Пит. — Я не испытываю ни на гран радости!»

Проблема, которую мы обозначили как «стремление не отстать от Джонса», на самом деле представляет собой не только вопрос о деньгах. Она может выражаться и в том, что человек до такой степени старается во всем превзойти соперника, что любое его действие воспринимает как вызов. «Она берет уроки танцев? И я буду! И буду танцевать лучше, чем она, хотя танцы мне просто противны!», «Ага! Его назначили в отдел маркетинга! Я тоже подам заявление о переводе, хоть маркетингом я никогда не занимался».

Желание стать таким, как все, войти в определенный круг, группу, банду способно завлечь неопытную душу и подтолкнуть к самым разным деяниям — от угона машин («Если ты этого не сделаешь, наши скажут, что ты слабак») до перерасхода по кредитным карточкам, то есть к видам деятельности, на которых человек сознательно никогда бы не остановился, что обычно заканчивается глубоким раскаянием: «Я должен был подумать об этом много раньше!»

## *Реальный взгляд*

Проиграть в сравнении, разумеется, очень неприятно. Тем более горько, если сравнение оказывается неопровержимо точным. А если сопоставление под воздействием приступа болезненного сравнения искажается, преувеличивается и становится совершенно несправедливым, человек повергается в смятение и отчаяние.

Для того чтобы подавить страдания, причиняемые болезненными сравнениями, надо для начала отместить все явно ошибочные сопоставления. Ответьте себе на ряд вопросов.

### *Что вы сравниваете?*

Вам потребуются провести некий самоанализ. Если вы чувствуете, что вы в чем-то уступаете другому человеку, то что вы конкретно имеете в виду? Внешность, успех, власть, известность, популярность, счастье, семейную жизнь?

### *Насколько точны ваши сопоставления?*

Сравниваете ли вы то, что вам точно известно о человеке, или то, что вам кажется? Возможно, в данном случае примешивается некоторая доля «чтения мыслей»?

Очень легко предположить, что у других людей нет проблем, что им все легко дается, что они довольны жизнью, особенно если вы не очень хорошо знаете их или не знаете вовсе. Когда вы срав-

ниваете свою реальную жизнь с той, которую вы придумали для других, сопоставление получается неадекватным.

Реалии нашего информационного века, когда газеты, радио, телевидение буквально бомбардируют нас историями об успехе — о стиле жизни самых богатых, самых стройных, самых соблазнительных, самых знаменитых, самых-самых-самых... — только ухудшают положение дел. Ведь их жизнь по сравнению с нашей кажется такой счастливой и такой легкой. Может быть, это правда. А может быть, и нет. На знаменитостей работают пресс-секретари, старательно подчеркивающие все самое хорошее и маскирующие все плохое.

Чтобы спровоцировать последовательность необоснованных сопоставлений, человек, с которым вы себя сравниваете, не обязательно должен быть знаменитостью. Эдуард вспоминает, что в детстве страшно завидовал своему однокласснику Биллу, у которого была замечательная мать. «Все дети мечтали, чтобы Эстер, мама Билла, была бы и их матерью, — вспоминает Эдуард. — Казалось, она всегда полна веселья. Она часто рассказывала нам смешные фривольные анекдоты. Наши матери никогда такого не делали». И только годы спустя Эдуард узнал, что Билл страшно стеснялся своей матери и страдал оттого, что в его семье все устроено не так, как у Эдуарда. Эстер неоднократно лечилась в психиатрических больницах. Оказалось, что быть сыном Эстер совсем не просто.

*Не основываете ли вы свои выводы о личности и жизни человека, с которым вы себя сравниваете, на единственно известном вам достоверном факте?*

Да, состояние этой женщины составляет миллион долларов, а потому она здорова, уверенна, спокойна, окружена любящими людьми и преуспевает в работе. Все это может быть правдой. Исследования показывают, что состоятельные люди обычно в большей степени довольны своей жизнью, чем люди, у которых мало денег, что кажется вполне логичным. Но нельзя сбрасывать со счета и старое как мир высказывание: «Счастья за деньги не купишь». Мы часто слышим о людях, здоровье и материальному достатку которых можно только позавидовать, а у них развивается алкоголизм или пристрастие к наркотикам, они расстаются с семьями, тратят годы на лечение. Мы узнаем, возможно, слишком поздно, что многие знаменитости прошли через годы страданий. Суть дела заключается в следующем: если вы не знаете всей жизни данного человека, то почему вы предполагаете, что у него все обстоит несравненно лучше, чем у вас? Тем более что такое сопоставление причиняет вам боль.



*Проводя свои сравнения, не подчеркиваете ли вы все хорошее на противной стороне и не игнорируете ли вы все положительное на вашей? Способны ли вы объективно учесть негативные проявления с обеих сторон?*

Если вы страдаете от болезненных сравнений, то, скорее всего, смотрите на других как бы в бинокль, увеличивающий их положительные качества. Теперь, когда вы смотрите на себя, не забудьте повернуть бинокль. Вы когда-нибудь смотрели в бинокль наоборот? Все кажется маленьким и таким далеким... Глядя на себя, вы нередко не только преуменьшаете свои сильные стороны, но и полностью игнорируете их. Азартные игроки, с энтузиазмом рассказывая о том, сколько они выиграли, почему-то умалчивают о размерах проигрыша. Если вас терзают болезненные сравнения, вы поступаете как раз наоборот. Сравнивая себя с другими людьми или с предыдущей, более совершенной версией самого себя, вы подчеркиваете только проигрыши, не обращая внимания на выигрыши.

Марта собирается на пенсию и потому часто говорит о своих намерениях с людьми ее возраста. То один, то другой упоминают о том, какие выгодные вложения они сделали и как подготовили материальную базу, которая поможет им пережить выход на пенсию. Марта начинает нервничать. Она не устроила себе уютного гнездышка. Теперь она сожалеет: «Мне следовало экономить деньги, а не выбрасывать их на ветер».

Но действительно ли Марта растратила заработанные ею деньги? В то время как экономные ровесники вкладывали средства в ценные бумаги, Марта инвестировала их в интересную жизнь. Она много и с удовольствием путешествовала, посещала дорогие рестораны, покупала красивую одежду. Возможно, она слишком много денег вложила в удовольствие и слишком мало — в ценные бумаги. Но, с другой стороны, бережливый инвестор может случайно скончаться на следующий день после выхода на пенсию. Тогда Марта могла бы сказать: «Как жаль, что Мэри так и не потратила свои деньги. И хорошо, что я использовала часть своих средств, чтобы доставить себе радость».

Суть не в том, чтобы определить, кто же сделал более мудрый выбор, а в том, чтобы показать плюсы и минусы каждого решения. И если вы хотите сделать объективное сравнение, вы должны учесть все стороны вопроса.

*Не путаете ли вы понятия «добиться» и «быть»?*

Молодому трубачу полезно брать пример с Уинстона Марсалиса, начинающему актеру — с Дастина Хофмана. Но если после

нескольких уроков новичок готов все *бросить* («У меня все равно так не получится»), подобные сравнения ведут только к пораженческим настроениям. Они убивают мотивы, которые заставляют расти и развиваться.

## ***Мнение окружающих***

Нередко очень полезно услышать мнение со стороны. Иногда полезно бывает спросить у человека, которому вы доверяете: «Действительно все было плохо или мне показалось? Действительно ли люди думают обо мне так, как я себе представляю?» Вы можете возразить: «Мои знакомые — слишком вежливые люди, чтобы честно ответить мне». Вероятно, вы правы. Но если вы объясните, что правда нужна вам для того, чтобы узнать о своих недостатках и исправиться, они либо развеют ваши худшие опасения, либо подтвердят их, что даст вам возможность встать на путь *работы над собой*.

Если вы получили позитивный ответ, примите его за чистую монету. Если вы слышали негативное мнение, поблагодарите собеседника и не спорьте, иначе вы больше никогда не услышите объективного мнения.

## ***«Ну и что?»***

Если вас поразило болезненное сравнение, значит, вы слишком поспешно пришли к какому-то выводу (что часто случается при различных ошибках мышления). Вы не смогли перехватить мысли, быстро проносящиеся в голове, и представить их на суд здравого смысла. Если вы попытаетесь задуматься о своих сравнениях, принимая во внимание факторы, которые описаны в этой главе, вы, скорее всего, придете к выводу, что ваши мысли были слишком уж негативными. Вы делаете выводы о других людях, не имея достаточных данных. Вы сосредоточиваетесь на каком-то одном аспекте, не видя картины в целом.

Тем не менее, возможно, вы совершенно правы в своих сравнениях. Да, тот человек счастливее вас. Он добился большего успеха. Ваша известность осталась в прошлом. Тогда задайте вопрос: «Ну и что? Какая разница?»

Звучит легкомысленно, но это не так. Какая осмысленная разница есть в ваших сравнениях?

Ну и что, если ваш бывший одноклассник выиграл приз, а вы нет? Повлияет ли его успех на вашу работу, личную жизнь, ваши способности? Может быть, люди будут останавливаться на улицах и показывать на вас пальцем? Друзья перестанут общаться с вами? Да, вы действительно испытываете боль оттого, что ваш одноклассник добился большего, чем вы, но, может быть, вы преуспели в чем-то другом?

Ну и что, если вы не столь красивы, как ваша подруга Мэри? Разве только красивые женщины обречены на радости жизни? Посмотрите вокруг, и вы убедитесь, что это не так.

### ***Вы готовы к жертвам?***

Если вы *не хотите* задать вопрос «Ну и что?», вы можете спросить себя: «От чего я готов отказаться, чтобы получить то, что мне нужно?» Когда вы сравниваете себя с другими, принимаете ли вы во внимание те жертвы, которые они принесли в свое время? Если да, то готовы ли вы сами пожертвовать чем-то?

Многие люди на вопрос: «Какую цену вы готовы заплатить?» отвечают: «Никакую».

«Я хочу такую же работу, как раньше... но я не хочу переезжать в город N».

«Я хочу иметь то же, что и она, но не буду работать по четырнадцать часов в день».

Короче говоря, если вы не хотите ни от чего отказываться для того, чтобы получить желаемое, не надо расстраиваться, если вы останетесь «при своих».

### ***Изменение основы сравнений***

Допустим, что вы правы в своем заключении о том, что вы уже никогда не будете так счастливы, как бывали в прошлом. Может быть, умер ваш супруг. Может быть, рухнуло дело, которому вы посвятили свою жизнь. Вы никогда не получите того, что есть у других. Она — наследница многомиллионного состояния, вы с трудом зарабатываете каждый грош. Ему бессовестно везет во всем, а вам нет. Сейчас вы чувствуете себя намного хуже, чем в молодости.

Вы стоите перед альтернативой. Либо вы сосредоточились на своих несчастьях («Никогда не получить того, что есть у других»,

«Никогда не обрести прежнего здоровья» и т.д.) и обрекли себя на жизнь, полную отчаяния и самообвинений. Либо вы изменяете базу своих сравнений. Не надо сопоставлять себя в молодости с собой нынешним, сравните себя образца прошлого года с собой нынешним. Не надо сравнивать то, что имеют другие, с тем, что имеете вы. Сравните то, что вы имеете, с тем, что могли бы иметь.

Хорошим методом борьбы против синдрома болезненных сравнений является *суперпреувеличение*. Данный метод заключается в намеренном преувеличении сравнений. Если вы думаете: «По сравнению с ним я неудачник», задумайтесь: «По сравнению со всем миром я неудачник. Ни у кого не было такой незадачливой и несчастной жизни. Никто так много не напутал, как я. Даже амеба добилась бы большего успеха». Смешно? Так и должно быть. Преувеличение даст вам возможность взглянуть на вещи реалистично. Суперпреувеличенные мысли позволяют спокойно взглянуть на гиперболы, проносящиеся в вашем мозгу и расстраивающие вас больше, чем следует.

## *Шаг за шагом*

Опасайтесь болезненных сравнений, осложненных повышенной требовательностью. Помните, что, заняв позицию «все или ничего» («Если я не могу получить все то, что было у меня раньше, мне ничего не нужно!»), вы сильно рискуете остаться на бобах. Лучше скажите себе: «Я недоволен своим положением, но я постараюсь изменить его, достижение *немного большего лучше, чем ничего*». Таким образом, вы изменяете основание для сравнения в сторону, позволяющую вам двигаться вперед и добиваться улучшения положения. Возможно, вы не продвинетесь вперед так, как вам хотелось бы. Ну что ж, придется двигаться шаг за шагом.

Когда травма позвоночника лишила Стэна возможности работать строителем, ему показалось, что он утратил свое «Я». Работа была для Стэна не просто средством к жизни, но и удовольствием, и отдыхом. Ему нравилось проводить день на свежем воздухе. Он любил физический труд. Стэн был мастером своего дела и наслаждался высокой оценкой, которую окружающие давали его квалификации. Друзья утешали его тем, что у него остались семья и друзья и что никто не отнимет у него прошлых достижений. Стэн соглашался, но чувствовал себя несчастным. Поскольку Стэн, как и большинство из нас, оценивал себя по своей работе, он ощущал себя «бывшим» человеком.

И это правильно, в том смысле, что его старая работа осталась в прошлом. Вопрос для Стэна теперь заключается в том, куда идти дальше. Он вынужден искать другое занятие. Скорее всего, оно не будет доставлять ему такого же удовлетворения, но будет куда лучше, чем безделье в бесконечных размышлениях о невосполнимой утрате. Стэн должен шаг за шагом изменить систему сравнений.

Вот несколько предложений, которые могут оказаться полезными и для вас.

1. Мозговой штурм. Возьмите бумагу и карандаш и запишите все, что вы умеете делать, хотели бы делать или знаете, что могло бы быть интересным и для вас. Если у вас есть друзья, которые захотят участвовать в мозговом штурме, тем лучше. Записывайте любую мысль, какой бы нелепой она вам ни показалась. Никогда нельзя сказать заранее, в какой шутке будет заключено семя ценной идеи. Самая серьезная опасность заключается не в том, что вы не найдете приемлемого решения, а в том, что вы ограничитесь первым. Ведь если единственное решение окажется невыполнимым, у вас появятся основания сказать: «Конец. Я устал. Ничего не получается». Итак, составьте список возможных вариантов, чтобы было из чего выбирать.
2. Выберите из списка один пункт. Допустим, Стэн думает: «Я, конечно, хотел бы работать в строительстве. Но из-за травмы я просто не знаю, как это сделать». И все же Стэн выбирает строительство.
3. Начинается новый этап мозгового штурма. Какие меры пужно предпринять? Кому позвонить? Где искать? Кто может помочь? Строительные компании? Государственная служба занятости?
4. Разбейте список на подпункты. Поиск номеров телефонов. Адреса. Составьте график обращений.
5. В итоге у вас появится шанс найти работу. Возможно, вы убедитесь, что первый избранный путь полностью закрыт и потому надо искать другие возможности. Может оказаться, что для получения работы Стэну нужны такие навыки, которыми сегодня он не обладает. Тогда встает новая задача: обучение и обретение новых навыков.
6. Стэн может сказать: «Ничего не получается. Надо снова учиться. А у меня нет денег». Еще раз обратитесь к пошаговому методу. Как долго нужно учиться? Сколько потребуется денег? Где получить финансовую помощь? Можно ли учиться без отрыва от производства?

7. В итоге можно опять прийти к двум вариантам и использовать позитивный сравнительный анализ, то есть оценить преимущества и недостатки каждого варианта. Например, один вариант требует переезда в другой город. Другой вариант отличается меньшими денежными затратами. Различий между вариантами может быть множество.

## *Преимущества и недостатки*

Примите полезный совет: оценивая варианты, не останавливайтесь на сравнении альтернатив (А по сравнению с Б), а сопоставляйте четыре параметра. Возьмите два листа бумаги и разделите их пополам. В одной колонке записывайте преимущества и недостатки варианта А, а в другой — преимущества и недостатки варианта Б.

Вы увидите, что оба списка во многом пересекаются. Но в то же время вы убедитесь, что, если вы думаете о преимуществах и недостатках каждого варианта отдельно, вы открываете гораздо больше фактов, чем при простом сравнении.

Составив список преимуществ и недостатков каждого варианта, присвойте каждому пункту списка балл от 1 до 5. Он должен показать ваше отношение к данному пункту: 1 означает малую важность, 5 — критическую важность, 2, 3 и 4 — промежуточные значения.

Ваше сравнение приобретает дополнительную ценность. Теперь, рассматривая преимущества и недостатки, вы отчетливо видите, какие параметры для вас особенно важны.

## *Меньше сравнивайте*

Вряд ли вы сможете вообще отказаться от сравнений, и уж тем более от полезных сравнений. Однако вы заметите, что ваша жизнь станет намного проще, если вы просто начнете сравнивать меньше и как можно реже. Обратите внимание на то, что с вами при этом происходит. Снизится ли ваша производительность после того, как вы перестанете оценивать себя по чужим меркам? Уменьшится ли чувство дискомфорта? Провести такое сравнение было бы совсем неверно.

## Глава 9. «Что, если...»

Тревога. Тревога. Тревога. Вот что такое мысли «что, если...». Тревога по поводу того, что либо не существует вовсе, либо просто маловероятно, *или* вполне реальные заботы о здоровье и благосостоянии. Тревога о реальных опасностях, но преувеличенная до такой степени, что она лишает человека сил и возможности противостоять им.

Синдром «что, если...» уподобляет человека Маленькому Цыпленку — у них обоих глаза велики от падающей, по их мнению, катастрофы. Но тот, кто страдает синдромом «что, если...», реагирует несколько иначе. Маленький Цыпленок настолько уверен, что страшное случилось или вот-вот произойдет, что впадает в панику и уже не видит, что же происходит на самом деле. Человек, пораженный синдромом «что, если...», не утверждает, что разразилась катастрофа. Все свое внимание он сосредоточивает на том, что катаклизм *может* произойти.

Тревога! Тревога!! Тревога!!! Что, если он отвергнет меня? Что, если мост рухнет? Что, если заключение медиков отрицательно? Что, если я поставлю себя в глупое положение? Что, если со мной произойдет что-то плохое — только не знаю, что именно? Что, если та тяжелая ситуация, в которую я попал, никогда не исправится? Что, если мой нынешний успех недолговечен?

Вопрос, начинающийся со слов «что, если...», заставляет вас чувствовать себя уязвимым и неуверенным, как чувствует себя человек, висящий над пропастью, держась за выступ кончиками пальцев. Хуже того, синдром «что, если...» делает вас еще более ранимым, когда вы действительно оказались над пропастью, еле удерживаясь на кончике скалы. Если бы перед вами в этот момент оказалась ветка дерева, вы не заметили бы ее, потому что думаете только об одном: «Что, если никто не услышит моих криков? Что, если выступ обвалится? Что, если пальцы соскользнут?»

Синдром «что, если...» парализует. Он лишает вас способности делать что-то новое, потому что разум вызывает в воображении страшные картины того, «поможет произойти, и вы застываете в ужасе. Он иссушает те радости, которые вы могли бы пережить, потому что постоянно подбрасывает катастрофические варианты того, как все может испортиться и пойти прахом.

Люди, страдающие синдромом «что, если...», не могут пойти на риск, потому что картины последствий неудачи подавляют их, не давая возможности осознать, какие преимущества они приобретут в случае успеха, и всю свою энергию они тратят на переживание грядущих несчастий.

## ***Переписываем закон Мэрфи***

Вы можете спросить: «Но ведь плохое случается, верно?» К сожалению, да. Многие с удовольствием цитируют один из законов Мэрфи: «Если что-то *может* пойти не так, то так оно и случится». И действительно, так бывает! Ни при каких обстоятельствах невозможно дать полную, стопроцентную гарантию, что все будет хорошо. Но даже если вероятность неприятного события составляет одну миллионную, человек, страдающий синдромом «что, если...», все свои силы и внимание сосредоточит на этом единственном шансе, совершенно отменяя 999 999 шансов на успех.

Если вас снедает тревога, самое невероятное кажется очень реальным. Мысленно вы отслеживаете, как развивается несчастье, наблюдая за ходом процесса. Люди, страдающие синдромом «что, если...», проявляют творческий подход, у них богатое воображение, они превращаются в сценаристов, нагромождающих один страшный сюжет на другой.

Но даже несмотря на то что плохое в жизни случается, совершенно очевидно, что оно не случается *так часто*, как мы того ожидаем, — что, кстати, подтверждает и статистика. А то, о чем мы беспокоимся, либо оказывается далеко не таким страшным, либо проблемы решаются куда проще, чем мы предполагали. А потому более точная формулировка закона Мэрфи такова: «Если что-то может пойти не так — так оно и будет, при определенных условиях, в определенное время, в определенном месте, у определенных людей; но большинство людей вполне способно справиться с возникающими проблемами». Звучит не столь эффектно, но более реалистично.

## ***Ложное предположение***

Синдром «что, если...», как правило, вытекает из порочных исходных положений, которые закладываются в фундамент целой башни страха.



Джордж, профессор биологии с более чем сорокалетним опытом работы, прекрасно понимает, что сделал глупость, когда поцеловал свою секретаршу Филлис. Он всегда полагался на нее. Филлис всегда с сочувствием выслушивала его личные проблемы. Но сейчас профессор отважился на большее. Она не возражала. Но Джордж понимает, что он поступает нехорошо и по отношению к жене, и по отношению к Филлис. Вдруг его посещает страшная мысль: «А если она забеременеет?»

Одна мысль с ужасной быстротой сменяет другую. «Для меня все будет кончено. Жена подаст на развод. Коллеги будут потешаться. Катастрофа. Я все потеряю».

Безусловно, все это может произойти, *если* Филлис действительно забеременеет. А насколько вероятна ее беременность? Главный вопрос несчастный Джордж и не задает. Он слишком занят сочинением сценария своего несчастья. В противном случае он бы вспомнил, что Филлис перенесла операцию по удалению матки. И, что самое важное, Джордж только поцеловал Филлис, но до главного дела не дошло. Похоже, что беременность Филлис — весьма маловероятное событие; и кто может понимать это лучше, чем профессор биологии?

Но, как показывают многочисленные примеры, даже научные знания далеко не всегда предотвращают ошибки мышления. Нет сомнения, что рано или поздно Джордж подумает: «Как я мог быть таким невероятным идиотом?»

Дело в том, что Джордж поддался синдрому «что, если...». Простой вопрос «А что, если...» запустил в его мышлении вереницу картин, изображающих страшные последствия того, чего в природе просто не существует. Он исходит из ложного предположения. Воображение уносится вперед, а здравый смысл остается позади. Джордж лишил себя возможности задуматься, насколько справедливо исходное предположение. И к сожалению, такое упущение оказывается весьма распространенным явлением.

Мышление «что, если...» срывает и в следующем случае. В окно вашего дома ударяет ветка дерева. Вы уже крепко спали, но вот вас разбудил шум. «Что это было? — спрашиваете вы. — Может быть, кто-то лезет в дом?» Вы чувствуете, что вас охватывает страх. Сердце страшно колотится. Мысли начинают свой бешеный бег: «А что, если в окно ударил грабитель? А что, если он не ограничится только кражей? А что, если он ударит меня? Убьет меня? Или моих близких? Или мою собаку?» Мысли автоматически сменяют друг друга — и автоматически сочиняется роман ужасов. Вы в ловушке. Вы не можете пошевелиться. Вы хотите кричать, но из пересохшего горла не вырывается ни звука.

Если же, проснувшись от стука, вы подумаете: «Похоже, ветка бьет в стекло», вы можете озаботиться мыслью о том, что окно разобьется, но вряд ли сильно испугаетесь. Очевидно, разница в интерпретации происхождения шума определяет реакцию на него.

Вы возразите, что в какой-то конкретный момент вы можете не знать, что ваше исходное предположение является ложным. Ведь стук в окно действительно может означать появление взломщика. Грабители существуют в природе. И неплохо живут. Но пока вам достоверно известно одно — раздался стук в окно, чему можно найти несколько разумных объяснений, и взломщик — только одно из них. И хотя вторжение в ваш дом является самым страшным объяснением, оно отнюдь не самое вероятное. Но если вы уже задали вопрос «А что, если там грабитель?», вы уже заложили фундамент башни страха, которая растет все выше и выше. Что же в результате? Ваш разум слишком занят картинами несчастий, чтобы сосредоточиться на реальном источнике шума.

Для того чтобы оказаться ложной, посылка не должна быть *невозможной*, достаточно, чтобы она была просто *маловероятной*.

Гаррис узнал о вакансии на местной телестудии и хотел было послать свое резюме на должность менеджера станции, но так и не сделал этого. Его не мучает вопрос «Что, если меня не примут?» Он и так проживет. Он понимает, что на место есть сотни претендентов. Нет, Гарриса мучает другой вопрос: «Что, если директор студии решит, что я не могу претендовать на такую работу? Что, если он станет подшучивать надо мной? Что, если он расскажет моему нынешнему начальнику, что я посылал резюме? Что, если мой начальник рассердится и уволит меня? Что, если...» И так далее.

Все вышеперечисленное возможно. Но *маловероятно*. Скорее всего, директор студии просматривает сотни заявлений, выбирает лучших кандидатов и назначает собеседование. Точка. Гаррис может оказаться одним из кандидатов. А может и не оказаться. Даже если директор студии действительно думает, что Гаррис сделал глупость, подав заявление, маловероятно, что его мнение станет известно широкой публике. Ненужные заявления отправляются в корзину для мусора. И все.

## ***Тревоги взаимны***

Синдром «что, если...» является одной из форм сосредоточения на плохом, а не на хорошем. С его помощью мы «наговариваем» себе отвратительное настроение.

Мы часто сталкиваемся с потенциальными опасностями, которые могут прийти тем или иным путем. Иногда они оказываются намного серьезнее, чем резюме, отправленное в корзину.

Допустим, вам предстоит операция. Если она пройдет успешно, вы будете жить долго и счастливо. А что, если после того, как отойдет наркоз, хирург сообщит вам страшную весть? Тревога об исходе операции вполне естественна. Но очень часто пациент *начинает* с того, что полностью, используя всю свою энергию концентрируется на негативной вероятности («А что, если все плохо?») и начинает строить сценарий несчастья, громоздя одну беду на другую.

Итак, что, если все плохо?

- ❖ «Мне предстоит провести в больнице долгие месяцы».
- ❖ «Я потеряю работу».
- ❖ «Возможно, я никогда больше не смогу работать».
- ❖ «Моя семья окажется в нищете».
- ❖ «Может быть, я умру».

И уже довольно трудно определить, где заканчивается синдром «что, если...» и начинается синдром Маленького Цыпленка с его главным последствием — ощущением того, что все пропало.

Данное явление известно под названием «тревоги взаимны». Вы пока не знаете и не можете знать, чем закончится операция. Но вы начинаете воображать все те плохие последствия, которых якобы не избежать. Иначе говоря, поскольку в данный момент вы избавлены от неприятностей, из-за которых стоило бы беспокоиться, вы берете их взаимны у будущего.

В данном случае ложным является исходное положение. Незная медицинского заключения, вы не в силах оценить результат операции — положительный он, отрицательный или какой-то промежуточный.

Кроме того, вы не знаете всех вариантов, которые могут открыться перед вами в связи с точным диагнозом. Вы не знаете своих способностей и возможностей противостоять тем или иным вариантам, поскольку сами варианты вам тоже еще неизвестны.

Люди часто откладывают посещение врача, опасаясь, что доктор подтвердит их худшие опасения. Таким образом, они вредят себе дважды: растрачивают силы на тревоги, для которых, вполне вероятно, нет оснований, плюс лишают себя возможности вовремя получить правильный диагноз и запускают болезнь, которая становится трудноизлечимой.

## *Позитивное, или реалистическое,*

### *«что, если...»*

Надо сказать, что мышление «что, если...» не всегда ошибочно. Его можно и нужно использовать в позитивном, реалистическом плане. В конце концов, воображение способно строить оптимистические образы не менее успешно, чем пессимистические. В некоторых случаях способность заблаговременно определять потенциальные проблемы позволяет лучше подготовиться к их решению.

Мими, которой поручили собрать материалы для совещания, использует мышление «что, если...» для того, чтобы выполнить трудное задание. Она думает: «Что, если на совещание придет Смедли? Он наверняка потребует назвать суммы прибылей и убытков за последние пять лет. Лучше уж я приготовлю отчет заранее. А что, если Форсайт спросит, сколько новых сотрудников принято в этом году? Его всегда интересуют вопросы персонала. Надо бы запросить новые данные».

Мышление «что, если...» не является ошибкой, если оно используется для того, чтобы подстегнуть воображение к поиску новых возможностей или подготовиться к трудной работе. Но, к сожалению, сила воображения слишком часто используется только для того, чтобы создавать сценарий несчастий, громоздя одну невероятность на другую.

## *Задаем вопросы*

Мышление «что, если...» основано на убеждении, что для сохранения спокойствия недостаточно знаний о малой вероятности того или иного пугающего события. Если кто-то говорит: «Это невозможно!», вы спрашиваете: «Ты уверен?» Если вам говорят: «Такого никогда не бывало!», вы отвечаете: «Все когда-то случается в первый раз!»

Вы хотите полной уверенности, стопроцентных гарантий, а они невозможны. Если вы твердо решили тревожиться, пока сохраняется хотя бы один шанс на триллион, что для ваших волнений есть основания, вы своими руками строите тюремную камеру и обрекаете себя на вечное пребывание в ней. Если вы не рискуете сделать хотя бы шагок, пока во вселенной существует малейшая возможность, что что-то не получится, вы никогда не сдвинетесь с места. Если вы боитесь рискнуть хотя бы самой малостью, вы ли-

шаєте себя даже малой возможности изменить свою жизнь, потому что любые перемены подразумевают определенный риск (отсутствие перемен также предполагает определенный риск, но его редко принимают во внимание). Самый главный вопрос, который вы должны себе задать, — следующий: «Это помогает мне или вредит?» Это улучшает вашу жизнь? Это действительно защищает вас? Или это делает вас несчастным?

Знайте, мышление «что, если...» имеет тенденцию сосредотачиваться на одном виде риска, не принимая во внимание остальные. Вы получаете письмо из налоговой инспекции и начинаете придумывать, что плохое в нем может быть написано. В конце концов, вы не находите в себе сил даже распечатать его. Но если вы не откроете письмо и не прочитаете его, вы не узнаете, в чем заключается проблема (и есть ли она вообще), что может быть еще более рискованно.

А потому вы должны спросить себя: избегая какого-то риска, не подвергаете ли вы тем самым большей опасности свое здоровье, карьеру и счастливый ход всей жизни?

Поскольку вопросы «что, если...» касаются событий, которые еще не произошли и, насколько известно, вообще вряд ли произойдут, вам следует допросить тех «свидетелей», которые могут поддержать ваш оптимистический взгляд. *Допрос свидетелей* очень важен в борьбе со всеми ошибками мышления. Предположим, что известный нам профессор биологии Джордж спросил себя: «Почему я так волнуюсь? Что заставляет меня думать о грядущей опасности?» Его исходное опасение состоит в следующем: «Я боюсь, что моя секретарша беременна».

— А есть ли у меня какие-нибудь доказательства того, что она действительно беременна?

— Нет.

— Насколько вероятно, что это правда?

Последний вопрос заставляет Джорджа пересмотреть имеющиеся факты, чтобы определить, существует ли научно обоснованная возможность беременности при всех указанных ранее экстраординарных обстоятельствах. Возможно, он вспомнит, что физической близости между ними не было, что объект его страсти перенес операцию по удалению матки, и потому ему не о чем беспокоиться.

Не важно, какой сценарий вы запустили в производство, — у вас всегда есть возможность остановиться и спросить себя: «Насколько вероятно такое развитие событий? Правда ли это? Существует ли другое объяснение? Возможны ли иные результаты?»

Сам факт постановки подобных вопросов уже останавливает автоматический процесс нагнетания напряжения, страха, углубления парализующей человека тревоги.

Вы можете самостоятельно собрать доказательства. Предположим, что вы сегодня много кашляете. Вы задумываетесь: «Что-то меня кашель замучил. Надеюсь, что я не простудился». А можно подумать и так: «А что, если кашель — первый признак туберкулеза?» Какими данными вы располагаете? Кашель. Что нужно сделать, чтобы выяснить его природу? Рентгеновский снимок грудной клетки. Кто-то скажет, что из-за кашля не стоит так много возиться. Но если он беспокоит вас настолько, что вы тревожитесь и перестаете спать по ночам, имеет смысл прояснить обстановку.

Разумеется, если вы решительно настроены и дальше размышлять в стиле «что, если...», вы всегда можете сказать: «А что, если результаты обследования, которые утверждают, что легкие у меня в порядке, а горло воспалено от пыли, неправильны?» И вы переходите от одного врача к другому, не веря никому, кто говорит, что ваши легкие в порядке, сочетая синдром «что, если...» с повышенной требовательностью к тому, чтобы негативная вероятность была сведена к нулю. В таком случае остается только признать, что риск получить неправильный диагноз для вас страшнее опасности лишить себя всех радостей жизни.

## ***Изменение направления мыслей***

Если «допрос свидетелей» не устраняет тревог, вы можете попробовать направить в другое русло ваши мысли «что, если...».

Что, если сознательно поискать альтернативные вопросы, на которых вы могли бы сосредоточиться? Вместо того чтобы искать ответ на вопрос: «А что, если он меня отвергнет?», попробуйте поразмыслить: «А что, если я ему понравлюсь? Что произойдет дальше?» Другой пример: вместо того чтобы спрашивать себя: «А что, если самолет упадет?», спросите-ка: «А что, если он прилетит слишком рано?»

Попытайтесь ответить на свои собственные вопросы. Предположим, что вы нервничаете перед поездкой в другую страну. Вы невольно втягиваетесь в водоворот мыслей: «А что, если я там заболел? Что, если я потеряю деньги? Что, если я заблужусь и не смогу найти никого, кто знает язык?» Вместо того чтобы раз за разом повторять одни и те же вопросы, постарайтесь найти на них ответы. Возьмите книгу о путешествиях за границу. Обратитесь в

туристическое агентство. Соберите побольше информации о той стране, куда собираетесь ехать. Если вас беспокоит, есть ли в ней больницы, где лечат ваше заболевание, выясните и успокойтесь.

Вам помогут отвлечься различные методы *релаксации*. Можно найти интересную книгу, которая займет ваш ум и отвлечет от тревог, прослушать магнитофонные записи разработанных методик релаксации (в главе тринадцатой приводится сценарий релаксации, который вы можете самостоятельно наговорить на пленку).

Задача состоит в том, чтобы передохнуть от мыслей «что, если...». Вам поможет все, что способно привлечь ваше внимание. Очень удобно думать о каждой части вашего тела в отдельности и представлять себе ее в расслабленном состоянии, одновременно практикуя глубокое, медленное дыхание.

Например, начните с пальцев ног и прикажите им полностью расслабиться. Представьте себе, что пальцы ног стали совсем мягкими. Переходите к ступням... лодыжкам... бедрам... По мере того как какая-либо часть тела расслабляется, вы испытываете ощущение тяжести. Когда вы почувствуете, что ваши руки, ноги и все тело весят тонну и вам совсем не хочется двигаться, вы всецело насладитесь чувством комфорта. Во время упражнения вы глубоко и ровно дышите.

Для того чтобы выполнить упражнение на релаксацию, надо сосредоточиться, представляя себе каждую часть тела в расслабленном состоянии, чувствуя тяжесть и теплоту. Для того чтобы глубоко и ровно дышать, тоже требуется концентрация внимания, позволяющая отдалиться охватывающему тело чувству комфорта. И пока вы выполняете упражнение, ваш ум поневоле отвлекается от пережевывания одних и тех же вопросов «что, если...», которые бесконечно терзают вас.

## *Планируйте время*

Есть хороший способ, который применяют, чтобы избавиться от мыслей, делающих нас несчастными. Он заключается в том, чтобы выделить для них особое время, не позволяя им одолевать себя в остальные часы. Воспользоваться данным приемом намного проще, чем может показаться на первый взгляд.

Люди давно освоили прием, позволяющий откладывать беспокойство на потом. Хирург перед операцией узнает, что налоговая инспекция назначила ему аудиторскую проверку. «Мне сейчас не до этого, — говорит себе врач, — мне надо думать только о том, что происходит в операционной».

Через час вам надо сдать отчет, и вы лихорадочно работаете, чтобы выполнить задание в срок. Звонит телефон. Ваш механик собрался рассказать о проблемах с вашей машиной. «Не сейчас, — отвечаете вы. — Я не могу думать ни о чем, кроме работы».

Запланировав время для тревог, вы тем самым констатируете факт, что сейчас можно не беспокоиться — тревоги подождут. Предлагаемый нами прием представляется несколько искусственным, но он помогает. Многие люди с трудом поверят в него, так как они считают, что жизнь протекает спонтанно: «Так получилось, и все тут». Действительно, многое в жизни находится вне нашего контроля и способности предвидеть, но не все. Многие происходят рутинно и обыденно. Многие доступны планированию. Еда ведь не появляется на столе сама собой. Кто-то ее готовит. Кто-то планирует меню. Кто-то выполняет закупку продуктов.

Попробуйте относиться к потребности тревожиться точно так же, как к необходимости время от времени устраивать стирку, делать уборку или посещать зубного врача. Выделите время для тревог, а остальные часы посвятите другим заботам. Вы можете подумать: «Я и так завален делами. Я просто не могу выделить время для тревог». Но вы можете — и со временем вы убедитесь, что это удобно. Сам акт планирования позволяет вам лучше осознать, как вы распределяете свое время. Если вы черным по белому запишете, на что вы тратите день, вы обнаружите, что успеваете переделать множество дел. Хватит времени и для тревоги. Но вы должны четко обозначить часы, когда *мысли «что, если...» не имеют права вас беспокоить*. Если у вас слишком много дел, круглосуточное беспокойство вряд ли поможет вам справиться с ними, поскольку тревога сама по себе только усложняет положение. Вы увидите, что в запланированное свободное от тревоги время вы успеваете сделать гораздо больше, чем прежде.



## **Глава 10. Есть такое слово — «должен»**

Прибегать к использованию слова «должен» — значит совершать большую ошибку. Многим в это верится с трудом. В конце концов, когда вы говорите: «Я должен сделать то-то...», или «Я не должен был делать то-то...», или «Я знаю, что должен был чувствовать так-то...», вы всего лишь ссылаетесь на то поведение или те чувства, которые принято считать уместными в данном случае. Формулировка «должен» используется для обозначения разницы между правильным и неправильным.

И большинство из нас согласно с этим. Вспомним Десять заповедей. В них тоже говорится о том, что не должно делать. Вспомним Золотое правило: «Возлюби ближнего твоего, как самого себя». Мы верим в то, что должны быть законопослушными и чистыми людьми.

Ну и слава Богу, скажете вы. Мир, в котором мы живем, был бы еще более безумным, если бы в нем не было стандартов, правил, общественного мнения о правильном поведении. Если бы убийство рассматривалось просто как маленькая личная прихоть, если бы воровство и разврат были обычными явлениями повседневной жизни, вероятно, человечество давно прекратило бы существование. Так как же употребление слова «должен» может быть ошибкой?

Удивительно, но факт — простое, рутинное слово способно породить массу неприятностей. Строго говоря, проблемы порождает не само по себе его произнесение, а вкладываемый в него смысл.

### ***Природа слова «должен»***

«Должен» — действие без размышлений. «Должен» — указующий перст у вас перед носом. «Должен» — приказ, несущий печать угрозы: «Ты не должен отклониться даже на миллионную долю миллиметра, а не то пожалеешь, а не то будешь кругом виноват, а не то тебе будет стыдно, и другие будут показывать на тебя паль-

цами, и правильно сделают, потому что так они и должны поступать!»

Конечно, слово «должен» далеко не всегда несет в себе такой злоеущий смысл. Вы говорите: «Я должна научиться вязать» или «Я должен чаще бывать в обществе», имея в виду посетившую вас хорошую идею. Но гораздо чаще слово «должен» используется при обращении к понятию о том, «что такое хорошо и что такое плохо» в самом строгом, требовательном, черно-белом понимании.

### *Удобство и достоинства слова «должен»*

Жесткие правила относительно того, что должны и чего не должны делать люди, дают человеку чувство комфорта и уверенность в собственной добродетели. Очень часто бывает удобно и просто сделать что-то так, «как делали всегда». Мы, как правило, не хотим задумываться, анализировать, ставить под сомнение каждое предстоящее нам действие. Да и у кого есть на это время? Мы предпочитаем полагаться на уже существующие истины, которым вполне доверяем. «Мы считаем эти истины самоочевидными», — так говорится в Декларации независимости.

Мы восхищаемся людьми, которые чисто автоматически поступают правильно. Мужчина видит, что ребенок тонет, и немедленно прыгает в воду. «Ты же мог утонуть», — говорят ему позднее. «Я не думал об опасности, — отвечает он. — Я просто не мог, видя, что ребенок тонет, не попытаться помочь ему».

Машинальные реакции сглаживают путь в обществе и даже могут спасти вам жизнь. Родители, видимо, достаточно успешно вдолбили нам в голову, что, прежде чем переходить дорогу, мы должны посмотреть в обе стороны. И вы так и поступаете, даже если переходите улицу с односторонним движением. А почему бы и нет? Никто не может гарантировать, что какой-нибудь безумный водитель не погонит свой автомобиль навстречу движению. К тому же каждый год случаются страшные истории с американскими туристами, которые попадают под машину в Англии или в Японии, в Австралии или на Ямайке, где, в отличие от США и большинства других стран мира, движение левостороннее.

В большинстве случаев мы не хотим лишаться комфорта, который привносится в жизнь порядком и стабильностью. И применяя слова «так должно быть», мы думаем именно о порядке и стабильности. Гибкость пугает. Злоупотребление ею может привести к хаосу. Чем более широкий выбор предоставляется нам, тем боль-

ше у нас возможностей сделать «ложный» выбор. Уверенность в том, что должны делать мы и все остальные, что должны чувствовать и думать люди, задает порядок для всей вселенной. Вы осознаете свою роль в жизни. Ваш ум свободен и может заняться размышлениями о других вещах.

## ***Как найти источник неприятностей***

Но даже если бездумное исполнение команды оказывается самым простым выходом из положения, сама вера в то, что перед вами лежит только один путь — без вариантов, без отклонений, без обходных тропинок, — способна ввергнуть нас в состояние ненужной тоски. Вот тогда и следует подумать о том, что означают заповеди «так должно быть», принятые в нашей жизни.

Категоричное «должно быть так, а не иначе» становится опасным в следующих случаях:

- ❖ когда вы не можете выполнить то, что «должны», и у вас появляется чувство вины или несостоятельности;
- ❖ когда вы сделали (или не сделали) что-то в прошлом, и сейчас вас терзают сожаления;
- ❖ когда другие сделали (или не сделали) то, что должны были, и вас это обидело или рассердило;
- ❖ когда вы делаете то, что «должны», но в глубине души жалеете о своем поступке, испытываете чувство вины;
- ❖ когда вы собираетесь сделать что-то такое, чего делать «не должны», и потому переживаете чувство вины, тревогу и стресс одновременно;
- ❖ когда то, во что вы верите (ваше «должно быть так, а не иначе»), вступает в конфликт с тем, во что верят окружающие.

Вы можете определить, в каких именно случаях ваша уверенность, что должно быть так, а не иначе, или что вы обязательно должны что-то сделать, особенно усложняет жизнь.

Первый шаг конструктивного решения вопроса о том, что заставляет вас чувствовать себя виноватым, сердиться, беспокоиться, сожалеть, заключается в том, чтобы составить список всех ваших «должен» и «не должен».

- ❖ Что вы должны были бы сделать, но не сделали?
- ❖ Что вы сделали такого, чего не должны были делать?
- ❖ Что другие должны были сделать по отношению к вам, но не сделали?
- ❖ Что из того, что вы должны делать, вас раздражает?

- ❖ Что из того, что вы должны делать, подрывает веру в жизненные ценности?

### ***Если «должен» причиняет мучения***

Теоретически неукоснительное применение правил делает жизнь проще. На практике, к сожалению, так получается далеко не всегда.

Слово «должен» чем-то напоминает ботинки. Для того чтобы ботинки были удобными, они должны сидеть достаточно плотно, но если они слишком туго зашнурованы или не подходят по размеру, они причиняют настоящие страдания. Вместо того чтобы помогать вам идти быстрее, они заставляют вас присесть.

Давайте немного разовьем аналогию. Если вы делаете только то, что должны, вы движетесь по узкому прямому пути с высокой скоростью. Но представьте себе, что вы идете по мосту. Мост прямой и очень узкий, шириной с вашу ступню. Для того чтобы успешно пройти по нему, приходится осторожно ставить одну ногу перед другой, необходимо полностью сосредоточиться на сохранении равновесия. Одно неверное движение — и вы летите в пропасть. А теперь представьте, как вы переходите такой мост на больных ногах.

Нечто подобное происходит, когда вы пытаетесь строго, неуклонно и конкретно определить значения всех своих и чужих «долгов». Возникает большое напряжение. Одно неверное движение — и вы оказываетесь в объятиях стресса, вас охватывает чувство вины или гнева.

Если вы сможете сделать мост хоть немного шире, ваш путь облегчится. Для того чтобы перейти с берега на берег, вам необходим хоть какой-то мост, но если он будет пошире, а ваши ботинки поудобнее, ваше путешествие окажется намного приятнее. Если обувь не жмет и не надо каждую секунду опасаться падения, вы получите от прогулки истинное удовольствие. Смотрите по сторонам и наслаждайтесь пейзажем. Подумайте о том, в каком направлении двинуться дальше, когда вы достигнете другого берега. В пути можно даже немного отдохнуть, и в этом не будет большого греха.

### ***Как расширить мост***

Для того чтобы расширить мост, по которому вы идете, придется заново осмыслить все пункты из вашего списка.

Говоря «должен», вы на самом деле имеете в виду следующее: «Не думай. Не ищи альтернатив. Не размышляй о последствиях. Не взвешивай “за” и “против”. Просто делай так, а не иначе». Но именно тогда, когда вы просто делаете то, что «должны», — не думая, не учитывая обстоятельств, не оценивая последствий — вы скорее усложняете свою задачу, нежели ищете ее решение.

Неслучайно словечко «должен» неоднократно всплывало при обсуждении «чтения мыслей». Если вы сердитесь на человека из-за того, что он чего-то не совершил, хотя «должен» был это сделать в соответствии с вашими невысказанными желаниями, вы не только требуете, чтобы человек прочел ваши мысли, но и считаете его виновным в том, что он не догадался о ваших желаниях. Говоря себе: «Они должны сами знать» или «Они должны это сделать», вы лишаетесь преимуществ, которые приносит человеку сомнение. Обсуждение не требуется. Дело закрыто.

Слово «должен» играет важную роль в той власти над нами, которую мы передаем в руки наших критиков. Мы сами превращаем в приказ то, что (как нам кажется) они думают. Например, вас пригласили на свадьбу некоей пары, намного более состоятельной, чем вы. Вы начинаете переживать из-за подарка, который, по вашему мнению, они ожидают получить: «Я должен подарить им что-то такое, что соответствует их положению. Если я не подарю им вещь, соизмеримую с подарками других гостей, все подумают, что я скряга. Но я же не могу позволить себе купить дорогой подарок! Уж лучше бы меня вообще не приглашали!»

Психолог Альберт Эллис полагает, что станет намного легче жить, если слово «должно» во всех его склонениях будет просто выброшено из нашего словаря. Он предлагает заменить его на оборот «хорошо бы, если...», который, по мнению психолога, дает намного большую свободу для внутреннего обсуждения. «Должно» подразумевает только два варианта: должно и не должно. Формулировка «было бы хорошо, если...» допускает массу других вариантов. Она предлагает широкий выбор: «было бы несколько лучше» или «было бы ненамного хуже».

Конечно, было бы хорошо подарить новобрачным дорогой подарок, но если у вас нет денег, вы лишены такой возможности. Что же люди скажут? А какие люди скажут? Насколько важны для вас критики и их мнение? Суть дела заключается в том, чтобы выйти из командного режима («Делай то!») и перейти в режим обсуждений и размышлений («А как лучше всего поступить в данном случае?»).

Нет на свете такого долга, о котором нельзя было бы поразмыслить. Можно процитировать вечное «Не убий!» как одну из

самых непререкаемых заповедей. Но даже в таких случаях в рамках американской государственной политики делается исключение для солдат, сражающихся за родину во время войны; а в рамках закона — для людей, воспользовавшихся правом на самооборону. Вы должны соблюдать ограничение скорости на дороге. Но что, если вам нужно срочно доставить пострадавшего человека в больницу, а дорога свободна?

Существует множество *приемлемых и ответственных* способов расширения мостов, которые начинаются с невинных стилистических тонкостей. Люди, которые никогда не ругаются неприличными словами, часто и охотно употребляют вполне невинное словечко «блин», которое можно представить как цензурную версию другого известного слова. Вам и в голову не придет, что здесь происходит определенная модификация того, что «не должно быть», но именно так и обстоит дело.

Начав обращать внимание на использование слова «должен», вы с удивлением отметите, что нередко заменяете им понятие «так поступают все». Вы удивитесь также и тому, как часто без размышления принимаете указанное вам «должное» и несете «заслуженное» наказание, не пытаясь понять, в какой степени оно является заработанным.

Люди часто ругают себя за бездействие, даже если не имеют ни малейшего понятия о том, что надо было делать.

Гордон не может простить себе, что ничего не сделал, чтобы помешать брату покончить жизнь самоубийством. Он говорит: «Я же видел, я должен был заметить признаки надвигающейся беды. Я должен был помочь». Он не говорит: «Я хотел бы понять. Я хотел бы иметь возможность помочь». В результате помимо печали он терзает себя чувством вины. Он сам выносит себе приговор: виновен.

Когда вы составите полный список того, что вы «должны», и проанализируете его, вы заметите, что особенно выделяете те долженствования, возможности осуществления которых не существуют в природе. Утверждение звучит несколько парадоксально, но это довольно распространенное явление.

## ***Анализ последствий***

Для того чтобы заново осмыслить список того, что вы «должны», постарайтесь проанализировать последствия того, что произойдет при неуклонном соблюдении ваших заповедей и, наоборот, при их нарушении или модификации.

Если вы думаете, что при несоблюдении заповедей возможны некие последствия, вы абсолютно правы. Любое действие влечет за собой определенные последствия. Но они могут оказаться абсолютно непохожими на те, которые вы автоматически представляете себе.

Внутренний голос говорит, что вы должны съесть все, что лежит на вашей тарелке (даже если порции в ресторане огромные и их уничтожение повлечет за собой лишние полкило веса, без которого вы вполне можете обойтись). Внутренний голос подсказывает, что вы должны послать поздравительные открытки к празднику. Он напоминает, что вы должны быть безупречными родителями. А если у вас не получается? Разве вас расстреляют на рассвете за неумелость? Или обваляют в дегте и в перьях? (Такое небольшое преувеличение поможет вам лучше осознать те гиперболы, к которым вы сами зачастую скатываетесь.)

Если вы поразмышляете о преимуществах и недостатках тех или иных нарушений заповедей, вы обнаружите, что стараетесь найти *лучшее* решение, а это уже само по себе доказывает, что их *несколько*.

Марти живет с матерью, которая постоянно ворчит, ругается и жалуется всем встречным и поперечным на друзей сына. Марти подумывает о том, чтобы жить самостоятельно. Но его мучает чувство вины. Ведь у матери никого больше нет. Как он может ее оставить? Марти оказался в ловушке сыновнего долга («Я должен заботиться о маме»), понятого в терминах *единственного* решения. А что мешает поискать компромисс, который устроит обоих? Неужели жизнь в разных квартирах означает, что мать и сын никогда не встретятся? Вовсе нет. Проанализировав преимущества и недостатки других вариантов, Марти может прийти к решению, следуя которому он улучшит свою жизнь и в то же время поможет матери.

### ***Хотел бы, мог бы и должен был бы***

Предаваясь размышлениям о событии, которое должно было или не должно было произойти, вы ставите себя в особенно уязвимое положение. Ведь изменить прошлое невозможно. Нельзя вернуться назад. Нельзя запово пережить то, что произошло, и сделать так, чтобы все сложилось иначе.

Вы можете сказать: «Он не должен был оставлять меня. Я ночей не сплю, представляя себе наказания, которых он заслуживает». Если бы он остался, все могло сложиться иначе (а может быть,

и нет). Но он ушел. И если вы будете постоянно думать о том, какая кара должна его настигнуть, ваша жизнь не станет намного приятнее.

Если вы полностью отдаетесь мыслям о том, что могло бы произойти, вы ни на йоту не продвигаетесь к тому, что ждет вас впереди.

## *Расстаемся с прошлым*

Люди часто говорят: «Не могу перестать думать о том, что произошло! И хочу забыть, да не получается». Слово «должен» крепко держит их в своих руках.

Лучше всего разбираться с долгами прошлого, извлекая из них полезные уроки (например, можно прийти к выводу, что впредь надо более осторожно подходить к выбору партнера или работы), *а затем забрасывать их на чердак памяти.*

Как это делается? Заменой одного набора мыслей другим. Когда ваш ум оккупирован какими-то определенными мыслями, трудно сосредоточиться на чем-то другом. Если вы постоянно представляете себе, что должно было произойти в прошлом, вам трудно сконцентрироваться на сегодняшних делах. И напротив, если вы будете думать о том, что надо делать сейчас, вы все меньше и меньше времени уделяете размышлениям о том, что должны были сделать в прошлом.

Процесс забрасывания прошлого на чердак памяти начинается с выбора того, что может улучшить вашу жизнь: новой работы, полноценной общественной жизни, интересного увлечения.

Попробуйте выполнить шаги, которые были предложены для Стэна в главе восьмой. Если у вас что-то не получается, попробуйте провести мозговой штурм вместе с другом. Зафиксируйте все, что, как вам кажется, доставит вам радость, запишите все предложения друга, даже если они кажутся вам смехотворными или невыполнимыми.

Если вы чувствуете вину, гнев или депрессию из-за того, что должно было произойти и не произошло, вас может посетить коварная мысль: «Ничто на свете больше меня не порадует». На самом деле вы хотите сказать: «Мне кажется, все, чем я сейчас занят, не сделает меня таким счастливым, каким я должен был бы быть, если бы...» Очень может быть, что вы и правы.

Если бы вы не перенесли травму, которая навсегда лишила вас возможности заниматься любимой работой, если бы ваш любимый



человек не умер, если бы в юности вы не упустили шанс стать профессиональным футболистом, если бы вы всегда получали то, что могли бы, хотели бы, должны были бы получить, если бы жизнь была более справедливой, если бы вам больше везло, если бы (и еще миллионы других если бы...).

Но помните: даже если вы никогда не будете так счастливы, как могли бы, если бы жизнь в свое время повернулась иначе, никто не отнимет у вас возможности в будущем стать благополучнее, чем в настоящем. Счастливее, чем теперь, — не так уж много, но даже самое маленькое счастье предпочтительнее жизни, полной сожалений и отчаяния.

Кроме того, если вы не обладаете способностью предсказывать будущее — а увидеть его так же «просто», как прочитать чужие мысли, — вряд ли вам известно о том, что вам предуготовано. Но зато вы наверняка знаете, что у вас есть реальный выбор: постараться сделать будущую жизнь лучше или продолжать оплакивать прошлое. Вы можете сосредоточить свое внимание и силы на деле, которое займет ваше время и ваш ум, а можете предаться страданиям по поводу того, что должно было произойти.

### *Что делать с чувством вины*

Вы можете выбрать оплакивание прошлого, потому что считаете, что должны поступить именно так. Вы же провинились. Вы сделали что-то неправильно. Вы согрешили: вы причинили кому-то боль. Вы не просто уклонились от долга, вы грубо нарушили и попрали его. И вы уверены, что вполне заслужили страдание. Согрешил — покайся. Ничего не поделаешь.

Однако существуют различные способы преодоления прошлых ошибок. Если страданиями прошлого не исправишь, то и будущее вряд ли станет светлее. Если в прошлом вы обидели кого-то, подумайте о том, как сегодня помочь пострадавшему. Если в прошлом вы согрешили, задумайтесь о том, как уберечь других от совершения подобных ошибок. Данный совет в особенности относится к бывшим алкоголикам и наркоманам. Куда лучше, сделав выбор и перестав заливать проблемы водкой и ставить дымовую занесу марихуаны, помогать другим избавляться от пагубного пристрастия, вместо того чтобы всю оставшуюся жизнь корить себя за растроченные годы.

И прошлое, оставленное в прошлом, поможет сделать будущее хоть немного лучше.

## ***«Долги» вступают в конфликт***

Разбираясь в том, что вы «должны» в настоящем и в будущем, вы можете столкнуться с самой большой неразберихой, если ваши понятия о долге противоречат понятиям других. Чего, собственно, и следует ожидать — ведь существует великое множество заповедей.

Различные мнения по поводу того, как должно быть, имеют свойство при столкновении создавать хаос, даже если предметом конфликта является сушая мелочь. Анджела говорит, «что перед тем как ставить тарелки в посудомоечную машину, их нужно споласкивать». Ее муж Джим считает это глупостью. Анджела считает, что суповые тарелки ставят на нижнюю полку буфета. Джим вынимает суповые тарелки из посудомоечной машины и упорно размещает их на второй полке. Результат дискуссий о тарелках — постоянные склоки. Напряжение ссоры возрастает, в круговорот вовлекается каждый пункт, по которому представления Анджелы и Джима не совпадают («Ты должен лучше относиться к моей маме». — «Да, только пусть она сначала изменит свое мнение обо мне»). Как вы можете относиться к понятиям других о долге? Двумя способами: принять их или отвергнуть.

## ***Чужие понятия о долге***

Принять чужие понятия о долге не так-то просто — особенно если их обладатель критикует ваши собственные представления. Если вы нутром чувствуете, что правы, то почему вы должны соглашаться с неправильной точкой зрения?

Однако вам вовсе не нужно всегда признавать правоту другого, даже если вы соглашаетесь поступить так, как он хочет. Вы просто допускаете мысль о том, что его представления о том, как «должно быть», могут отличаться от вашего мнения и что последствия вашей уступки могут быть предпочтительнее, чем результаты отстаивания принципиальной позиции.

Рон работает ординатором в крупной больнице. Согласно правилам, ординаторы должны испрашивать разрешение руководства, если им требуется внести изменения в график работы. Когда Рону потребовался свободный день, он не позаботился получить разрешение, а просто договорился, что другой ординатор подменит его. Придя через день на работу, Рон узнал, что главный врач вынес ему выговор за нарушение правил. Он стал доказывать, что

выговор является незаслуженным. Рон объясняет, что разрешение требуется только для того, чтобы в каждой смене был ординатор, что и было исполнено. Главный врач согласился с трактовкой Рона, но тем не менее оставил свой выговор в силе. Почему? Потому что ординаторы должны соблюдать существующие правила, а не устанавливать новые по своему усмотрению. И он, главный врач, несет за это ответственность.

Рон должен принять решение, имеет ли смысл бороться с установленными правилами. Если не имеет, то он может продолжать считать правила глупыми, но должен соблюдать их.

В любом случае, когда понятия о том, как должно быть, вступают в конфликт, лучше всего пойти на компромисс. Вы должны будете рассмотреть и сравнить последствия отстаивания своего мнения, последствия уступки и результаты компромисса.

Если вы хотите вращаться в определенных кругах или выйти на определенный уровень в своей компании, вам придется усвоить понятия, принятые в них, — определенную манеру одеваться, набор правил общения и стиль поведения. Вам не нужно соглашаться с тем, что они единственно верные. Достаточно понять, что решение о согласии с принятыми правилами может оказаться более выгодным, чем решение об отказе от их соблюдения.

### ***А что вы хотите?***

Если вы отвергаете чужие представления о том, как должно быть, вы вступаете в противоречие с самой идеей, воплощенной в словах «ты должен»: «Поступай именно так и не размышляй». Но иногда, проанализировав последствия, вы можете прийти к выводу, что лучше отказаться от подчинения требованиям, которые накладывают на вас внутренние и внешние критики.

Люди часто стремятся отнять наше законное право *выбора*. Мать спрашивает Берта:

- Когда ты последний раз говорил с сестрой?
- Давно, — отвечает Берт.
- Ты должен ей позвонить.
- Пусть она сама мне звонит. Мне неинтересно общаться с ней.
- Ты говоришь ужасные вещи. Ведь она твоя сестра!
- Да, она моя сестра, и все то время, что я ее знаю, она была совершенно несносной!
- Не важно. Родственники должны держаться вместе.

Безусловно, было бы хорошо, если бы члены семьи держались вместе, но вы имеете право решить, что цена такой родственной связи лично для вас слишком высока.

С другой стороны, если кто-то, облеченный властью, скажет, что вам не разрешается голосовать, или что вы не заслуживаете достойной платы за труд, или что вы не имеете права исповедовать вашу религию, самый достойный ответ состоит в том, что, несмотря на возможно очень высокую цену, вы готовы заплатить ее, чтобы остаться верным своим идеалам. Вы сами отвечаете за себя. Что вы сами считаете лучшим выбором? Что вы *сами* хотите сделать?

## ***Думать — полезно***

Для того чтобы избежать ошибок, связанных с понятием «ты должен», надо предоставить себе возможность все обдумать, взвесить, сравнить альтернативы и не бросаться что-то исполнять в автоматическом режиме. Рассмотрев представления о долге, которые сложились у вас в течение жизни, вы можете решить: одни из них оставить в силе, потому что с ними вы чувствуете себя уверенно; вторые — подчинить понятиям окружающих, потому что тогда другие будут чувствовать себя увереннее; а третьи — видоизменить или просто отбросить. В данном случае ключевым является слово «решить». Вы принимаете свободное и сознательное решение. Именно вы решаете, что лучше. Именно вы решаете, что возможно. У вас достаточно полномочий, чтобы ослабить тиски тех представлений о долге, которые давят слишком сильно и мешают идти по жизни.

«Разрешите себе свободу суждений» — совет, быть может, и тривиальный, но, бесспорно, полезный.

## Глава 11. «Да, но...»

Есть старый анекдот о старушке, которая пошла на пляж со своим любимым внуком. Малыш спокойно строит домики на песке, как вдруг па берег пабегаёт огромная волна и уносит его в море. Естественно, старушка обезумела от горя. Она вне себя от случившегося несчастья и не представляет, как ей сообщить ужасную новость дочери и зятю. Она взывает к Господу и умоляет о помощи: «Господи, прошу тебя, верни моего внука. Он очень хороший мальчик. Его родители замечательные люди. Я сделаю все что пожелаешь, только верни его!»

И вдруг, о чудо! На берег набегаёт другая волна — и малыш сидит на том же самом месте, где играл, без единой царапины. Старушка смотрит на мальчика, поднимает глаза к небу и говорит: «Благодарю тебя, Господи... Но где его панамы?»

Вот вам и образец мышления по типу «да, но...». Да, все было просто замечательно, *но могло быть и лучше*.

«Да, но...» — образ мышления, который пачинается признанием положительных сторон явления, а заканчивается — иногда тут же, иногда после незначительной паузы — негативным замечанием, которое сводит на нет все положительное: удовлетворение, радость, чувство собственного достоинства. Оно производит такое действие независимо от того, кому высказывается эта мысль — себе или другому человеку.

— Да, выглядит хорошо, но...

— Да, он сказал, что я ему нравлюсь, но...

— Да, это могло бы получиться, но...

Но... но... но... и следуют всевозможные доводы, почему здесь не на что надеяться, почему не стоит и пытаться, почему не стоит гордиться тем, чего вы достигли.

Мысль «да, но...» что дамоклов меч, который грозит обрушиться на голову при каждой вашей попытке стать на ноги. В победе она видит поражение и, перефразируя поговорку: «Нет худа без добра», говорит, что «нет добра без худа». Мягко говоря, в бочку меда добавляют ложку дегтя — небольшую такую ложку, однако ее достаточно, чтобы испортить удовольствие. Ну а говоря не столь мягко, это все равно что получить медаль перед расстрелом.

Психиатры всего мира признают потрясающую силу воздействия двух коротких слов «да, но» независимо от того, английское ли это *yes, but*, испанское *si, pero*, французское *oui, mais*, шведское *ja, men*. Все, что несет в себе *да*, или *yes*, или *si*, или *oui*, или *ja*, перечеркивается словом *но*, или *but*, или *pero*, или *mais*, или *men*.

## **Кухонный нож**

Словосочетание «да, но» может употребляться в выражениях, имеющих чисто информационное значение. Рассмотрим примеры.

— Да, я хотела бы сандвич с курицей, но без майонеза, пожалуйста.

— Да, я пошла бы с тобой в кино, но только не во вторник, я работаю допоздна.

— Да, вы предлагаете замечательный музыкальный центр, но для меня он дороговат.

— Да, Джастин очень хороший человек. Да, он богат. Да, все друзья считают, что он был бы куда лучшим приобретением, чем Ларри. Но я люблю Ларри и хочу выйти замуж только за него.

В таких ситуациях «да, но» употребляется обоснованно, для того чтобы подчеркнуть и позитивные, и негативные стороны ситуации. Существуют также контексты, в которых словосочетание «да, но» вполне мотивированно.

— Да, сейчас у меня не получилось, но в следующий раз я постараюсь сделать все гораздо лучше.

— Да, сейчас мне плохо, но я знаю, что смогу выбраться.

— Да, я понимаю, что наш план провалился, но я получил хороший урок на будущее.

Однако, когда размышления «да, но...» становятся *преобладающей формой реакции* или, как бывает очень часто, *несут в себе крайние до нелепости противопоставления*, они свидетельствуют об ошибке мышления.

Как и прочие ошибки мышления, мысли «да, но...» по степени опасности сопоставимы с обычным ножом для чистки овощей. Используемый по прямому назначению, нож — орудие очень полезное, совершенно необходимое и вполне безопасное. Но когда его используют в порыве злобного гнева как первое, что подвернется под руку, в приступе безрассудства, кухонный нож может причинить немало бед. Простой нож для чистки картофеля легко становится смертельным оружием. Такой же потенциальной разрушительной мощью обладает и мысль «да, но...».

Люди, говорящие «да, но...», нередко прибегают к этому в упорном стремлении найти ну хоть что-то отрицательное и любым способом свести к минимуму или же полностью перечеркнуть имеющееся положительное. Иногда простейшее словосочетание «да, но» используют с целью подрыва уверенности другого человека в себе, а иногда — для того чтобы доказать свое превосходство, отвергая то положительное, что есть в жизни другого.

Мать Алана покупает ему в подарок две рубашки, красную и голубую. В следующий раз он приходит к матери в красной рубашке. «А что, разве голубая тебе не понравилась?» — спрашивает мать. Да, она видит, на нем красная рубашка, это говорит о том, что она ему нравится, но она не видела сына в голубой. Следовательно, она ему не нравится. В данном случае «да, но...» действует как обоюдоострый нож. Мать Алана наносит удар себе («Ему не нравится мой подарок») и одновременно сыну («Моей матери ничем не угодишь»). Все удовольствие от подарка и у того, кто его делает, и у того, кто его получает, куда-то исчезает.

Для человека, мыслящего в категориях «да, но...», пределов в поисках негативного почти не существует. Если двадцать человек сказали ему: «Ты отлично выглядишь в этой рубашке», а один изрекает: «Я думаю, красный цвет тебе не идет», он запихнет рубашку на дно комода и уже никогда больше не наденет. Да, она понравилась двадцати знакомым, но *один ее покритиковал*. Да, двадцать человек высказали о ней положительное мнение, но *учитывается только одно отрицательное*.

Но когда орудие «да, но...» вы нацеливаете не на себя, а на кого-то другого, фраза прозвучит примерно так: «Да, классная рубашка. Но скажи, ты действительно считаешь, что тебе идет красный цвет?»

## ***Неверие в собственные силы***

Почему же так много людей используют «да, но...» так, что оно ранит либо их самих, либо окружающих? Обычно выражение «да, но» есть результат ощущения собственного бессилия. Вы чувствуете, что *не можете сказать «нет»* чему-то или кому-то. И таким образом соглашаетесь с одним-единственным негативным мнением, даже если до того слышали двадцать позитивных. Или вы ощущаете *неспособность проявить себя* каким-то существенным и выразительным образом.

Высказывание, оформленное словосочетанием «да, но», дает возможность избежать открытой конфронтации. Вы боитесь ска-

зять «нет» и создаете видимость согласия, оставляя себе возможность выйти из ситуации, сохранив лицо, не уронив самоуважения.

Иногда к словам «да, но...» прибегают как к способу косвенного выражения недовольства, когда вы не можете позволить себе напрямую выразить свои чувства. К примеру, мать Алапа может раздражать то, что ее сын так редко, по ее мнению, бывает у нее. Но она боится высказаться открыто и поссориться с ним. Она опасается, что он может сказать: «Мне вовсе не хочется приходить к тебе. Я делаю это только из чувства долга». И потому она выражает свое недовольство пресловутым словосочетанием «да, но». Она дарит подарок, но затем убеждает себя, что сыну он не доставляет никакой радости, и у нее, соответственно, пропадает всякое желание доставлять ему удовольствие.

Короче говоря, так или иначе, когда вы употребляете выражение «да, но», вы признаете, что не в силах что-либо изменить.

### **«Да, но...» самому себе**

Когда вы говорите «да, но...» самому себе, вы объясняете, что у вас нет сил для достижения желаемой цели. Вы признаете, что есть то, к чему вы стремитесь, у вас был шанс для достижения цели, но...

Но затем вы отрекаетесь от своего желания задолго до того, как кто-то решит воспрепятствовать вам в достижении желаемого. Вы избегаете прямого столкновения с возможными препятствиями и не оставляете никому ни малейшего шанса для критики. Всегда гораздо легче самому отклонить или забраковать свои действия, чем выслушивать от кого-либо слова осуждения.

Джой говорит: «Да, я хотел бы быть с Дэнис. Но, скорее всего, у нее уже есть близкий человек. Да к тому же вряд ли ее заинтересует ученый без докторской степени». Совершенно очевидно, что, если Джой никогда никуда Дэнис не приглашает, он и не будет вместе с ней, если только по какой-либо причине она сама не решится пригласить его.

Людам с таким мышлением свойственно затягивать осуществление дел, откладывая их со дня на день. «Да, я знаю, мне очень важно сделать это, и я сделаю, но не сейчас... попозже... попозже... никогда». Они гениально умеют находить оправдания. Но факт остается фактом: оправдания — отнюдь не означают действия. Оправдывайся — не оправдывайся, но вы получите чашку кофе, только когда выложите на прилавок нужное количество монет.

### **Не могу сказать «нет»**

Многие люди не умеют говорить «нет». При необходимости отказать в чем-то у них возникает ощущение вины. Так, например,



отец чувствует, что должен одинаково относиться ко всем четверым детям, и, когда он соглашается выполнить просьбу одного из них, он не может отказывать другим, даже если принятые им обязательства оказываются непосильной ношей. Аналогичная проблема может возникнуть и из-за страстного желания быть признанным. В любом обществе к новому его члену за помощью сразу обращаются как минимум десяток различных комитетов — и он согласен услужить всем. Подобная реакция может возникнуть также из глубокого убеждения в том, что у вас нет сил противостоять тем, у кого больше власти. Часто такая привычка вырабатывается у людей еще в детском возрасте, обычно у тех, чьи родители категорически не желали слышать детское «нет».

Отец Ральфа впадает в гнев, если сын не следует безропотно его указаниям. Конечно, каждый родитель может иногда ограничивать ребенка, но отец Ральфа устанавливает просто железобетонные границы. И Ральф учится на все отвечать согласием. Не имеет значения смысл приказа, он должен всегда отвечать: «Есть!» Но часто такой ответ только на время отдалает неизбежный гнев отца. Нередко, когда отец высказывает свое недовольство, Ральф прибегает к выражению «да, но...». Он никогда не говорит прямо: «Нет, папа, ты не прав. Ты хотел невозможного». Вместо этого Ральф робко оправдывается: «Да, но я старался. Да, но я делал все, как ты сказал».

Проблема в том, что так называемая оборона с помощью слов «да, но» не является надежным средством защиты от гнева. На деле она часто даст противоположный результат. Например, Рени работает в организации, которую возглавляют три компаньона. Она старается удовлетворить требования каждого из них. Ее начальники обладают примерно равной властью — по крайней мере, у каждого достаточно полномочий, чтобы уволить Рени, — и она не находит в себе сил отказать кому-либо из них.

Компаньон А: «Рени, мне к четырем часам необходимы четыре копии документа. Здесь пятьдесят страниц».

Рени: «Хорошо».

Компаньон Б: «Рени, мне нужно, чтобы эти бумаги были переданы по факсу Джонсу в Атланту в четыре часа».

Рени: «Хорошо».

Компаньон В: «Рени, напечатайте отчет и верните мне к четырем».

Рени: «Хорошо».

К сожалению, перегруженная работой Рени не смогла выполнить все полученные задания к четырем часам. И теперь, вместо

того чтобы иметь одного разгневанного начальника, она рассердила всех троих.

— Вы же уверяли, что сможете скопировать текст. Я рассчитывал на вас, — раздраженно говорит первый.

— Да, но я старалась закончить все три задания.

— Ну и что мне теперь делать? — возмущенно спрашивает второй.

— Но если вы знали, что не сможете справиться со всем одновременно, то почему сразу не сказали об этом? — гневно кричит третий.

— Да, но...

### Другие варианты «да, но...»

Словосочетание «да, но» часто используют, чтобы увернуться от ответственности. Сид говорит: «Да, я согласен, я должен обсудить ваше предложение с женой... Но вы не знаете мою жену». Его ответ означает: «Вся проблема в том, что она за человек, а не в том, что я не знаю, как с ней общаться».

Та же политика используется и для доказательства того, что вы контролируете события, особенно когда это не так, но очень хочется, чтобы так было. Отец Ральфа чувствует, что на работе он безвластен, и недовольство своим положением он приносит в дом. Может, у него и нет власти на рабочем месте, но зато он распоряжается детьми, и поэтому он заставляет их почувствовать свою силу. Он приказывает Ральфу навести порядок в комнате, а затем приходит с проверкой. Да, он вынужден признать, что комната выглядит чистой и аккуратной. Но... ага! В этом ящике носовые платки сложены не по правилам. И он вытряхивает его содержимое на кровать. А Ральф кусает губы и мечтает поскорее вырваться из дома.

Мэрджи, как и мать Алана, боится четко и прямо выразить волнующие ее мысли. Она и хотела бы сказать своему деспотичному мужу, чтобы он *оставил ее*, но боится. Поэтому вместо прямой конфронтации она досаждаёт ему по мелочам: «Да, белье выстирано, но я еще не разложила его», «Да, я знаю, что ты хотел бы бифштекс на ужин, но у меня не было времени сходить за покупками». Такие ответы — типичный пример партизанской войны в домашних условиях.

Стефан боится, что ему никогда не заслужить уважения окружающих, поэтому он прибегает к способу возвыситься (хотя бы в собственных глазах), принижая других. Он умеет найти изъян в любом деле или поступке другого человека:

— Да, хорошо, но не думаю, что это так уж необходимо.

— Да, твой способ проще, дешевле и эффективнее, но я люблю, когда делается *по-моему*.

— Да, ты проделал исчерпывающую исследовательскую работу, но думаю, еще пара звонков тебе не повредит.

— Да, ты купил классную рубашку, но ты что, действительно считаешь, что красный цвет тебе к лицу?

## ***Смесь из опасных ошибок***

В предыдущих главах уже отмечалось, что наиглупейшие ошибки мышления гораздо чаще случаются в комплексе, нежели каждая сама по себе. Показателен пример употребления словосочетания «да, но». Оно очень часто вытекает из других ошибок или же сочетается с ними.

Рассмотрим такой пример. Мелисса, жена Тодда, хочет развода. Потрясенный неожиданным известием, Тодд спрашивает, что он может сделать, чтобы сохранить брак. Жена заранее подготовила ему перечень, отражающий все, что ей не нравится. Таких пунктов оказалось семь. И Тодд идет с полученными замечаниями к психотерапевту, специализирующемуся на семейных отношениях.

— Что стоит на первом месте в списке? — спрашивает психиатр.

— Она говорит, что я никогда не обнимаю ее, не называю уменьшительно-ласкательными именами. Она говорит, что я прикасаюсь к ней, только когда мы занимаемся любовью.

— После того как жена дала вам свой список, скажите, сколько раз на дню вы были нежным и ласковым по отношению к ней?

— Ни разу, — честно признается Тодд.

— Почему же нет?

— Потому что ее беспокоит совсем не это. Здесь кроется что-то другое.

— Что же?

— Не знаю.

— Но она *сама говорит*, как для нее важна ваша ласка. Почему бы вам не попробовать и не посмотреть, что из этого получится?

— Она только так говорит, но настоящая проблема совсем в другом. И, кроме того, если я и начну называть ее ласковыми именами, остальные-то шесть претензий все равно останутся в силе.

— Но если вы сделаете над собой усилие — вы же можете быть более ласковым, не правда ли? Пару раз в день проявлять свою

привязанность, обнять ее, назвать «малышкой» неужели так трудно?

— Да, но...

Перед вами портрет человека, который и на бракоразводный процесс пойдет со своим «да, но...»: «Да, она так говорит, но настоящая проблема совсем в другом», Тодд подвержен ошибке «чтения мыслей». Возможно, он и прав в том, что Мелисса скрывает действительную причину, но он не может знать о ней наверняка до тех пор, пока не проверит обоснованность своих предположений. Если бы он изменил поведение и стал проявлять больше нежности и ласки по отношению к жене, но все осталось бы по-старому, он получил бы подтверждение своим догадкам. Говоря «да, но...», Тодд никогда не выяснит истинных причин случившегося.

Тодд подчеркивает, что даже если бы он и называл жену ласковыми именами, остальные шесть претензий все равно останутся.

Да, действительно, если бы не было первого пункта, остались бы шесть других. Однако здесь Тодд впадает в ошибку максимализма: раз он не может решить все проблемы сразу, то не будет и пытаться решить хоть какую-нибудь. Таким образом, проблемы становятся неразрешимыми.

Да, Тодд хочет сохранить брак, но он ничего не предпринимает для решения существующих проблем.

Ошибка «да, но...» в различных формах сочетается со всеми остальными девятью ошибками. Уместно предположить, что человек, игнорирующий двадцать положительных мнений о своей рубашке, для того чтобы сконцентрироваться на одном-единственном отрицательном, слишком легко верит критике любого рода. Если он признает свою некомпетентность в вопросах выбора одежды, то единственный голос «против» вполне может оказаться тоном, необходимым для настройки внутреннего камертона. Мышление типа «да, но...» опасно в любых комбинациях. Оно лишает удовольствия. Оно ограничивает возможности. Оно не дает шанса принять здоровое решение.

### ***Движение в сторону «да»***

Для пресечения склонности говорить «да, но...» в первую очередь необходимо осознать, как часто и в каких случаях вы так думаете или произносите эти слова вслух. Попробуйте подсчитать, сколько раз в день вы пользуетесь таким оборотом. Прислушайтесь к собственным мыслям. Осознайте их.

— Не принижаю ли я себя тем, что делаю? Не ухожу ли я от попытки достигнуть желаемой цели?

— Как влияет на меня то, что я сам принижаю себя, еще до того как кто-то другой покритикует меня? Это меня стимулирует, позволяет добиться успеха? Или же я ощущаю неудовлетворенность, растерянность и опустошенность?

— Не принижаю ли я других? Не отталкиваю ли я людей, отвергая их доводы? Нужно ли мне, чтобы они на меня сердились?

— Спросите своих близких — жену, детей, коллег по работе, подчиненных: «Я действительно так делаю? А какое впечатление это производит?»

Если вы решите, что вам пора избавиться от этой ошибки мышления, нет необходимости полностью исключать из своей лексики словосочетание «да, но», потому что, как было уже сказано, само по себе оно может быть уместным и необходимым. Постарайтесь просто ограничить его употребление, и тогда оно не причинит вам большого вреда.

### *Изменение «да, но...» на «да, и...»*

От некоторых «да, но...» можно избавиться, поменяв их на «да, и...». Вместо того чтобы говорить себе: «Да, я хотел бы сделать нечто, но по некоторым причинам не могу», скажите: «Да, я хочу добиться поставленной цели, и надо признать, что мне придется преодолеть некоторые препятствия».

Здесь уместна аналогия с восприятием стакана, наполовину наполненного водой, не как наполовину пустого, а как наполовину полного. Новая установка добавляет, а не отнимает. Словосочетание «да, но» служит для оправдания, «да, и» требует действия.

В предыдущих главах мы говорили о мозговом штурме для поиска идей и о приближении к конечной цели небольшими, легко осуществимыми шагами. Данная методика применима и при переходе к «да, и...». У вас упадок сил, а вы, хотя и знаете миллион действенных приемов, но как-то не можете подобрать тот единственный, с которого начать: «Да, я знаю, помогло бы вот это, но это у меня не получится». Такая мысль легко превращается в «Тут я ничего не могу поделать».

Для того чтобы выбраться из пучины «ничего-нельзя-поделать», необходимо сосредоточиться только на одном пункте плана, на его начальном этапе — единственной ниточке, которая потянет за собой другие.

Допустим, что вы мыслите так: «Да, я считаю, что могу прекрасно справиться с работой. Но они не будут рассматривать кандидатуры моего возраста; но у них, вероятно, уже укомплектован штат; но я знаю человека, который уже получил отказ».

Остановитесь. Запишите свою цель: «Я хочу получить именно эту работу».

Теперь перечислите то, что вам необходимо предпринять, чтобы обратиться к работодателям. Составьте список информации, которая поможет вам добиться цели. Перечислите шаги, необходимые для ее получения. И шаг за шагом идите вперед.

Часто цитируют слова Мао Цзе-дуна: «Путешествие в тысячу километров начинается с простого первого шага». Возможно, высказывание несправедливо по отношению к другим вещам, но в данном случае так оно и есть. Записав все, позвоните в фирму.

Можете предварительно разбить первый этап на последовательные шаги.

- ❖ Взять телефонный справочник.
- ❖ Посмотреть номер фирмы.
- ❖ Записать его.
- ❖ Набрать номер.

Вы скажете: «Вы предлагаете какие-то глупости. Зачем мне записывать? Я позвоню без всяких записей, воспользуюсь справочником».

Если вы так считаете, прекрасно. И все равно запишите. Смысл предлагаемой процедуры заключается в том, чтобы убедить самого себя, что желаемое совсем не так труднодостижимо, как кажется при размышлении «да, но...».

Возможно, вам необходимо записать, в какое именно подразделение компании и какому именно работнику надо позвонить.

- ❖ Позвонить в отдел кадров.
- ❖ Попросить подойти к телефону начальника.
- ❖ Задать вопросы.

Вы можете написать сценарий того, что хотите сказать. Обдумайте, какая информация вам необходима.

- ❖ Имеется ли вакансия?
  - ❖ Кто осуществляет прием на работу?
  - ❖ Какая информация требуется от кандидата?
  - ❖ Нужна будет лишь краткая информация или автобиография?
- Подготовьте все требуемые сведения. Отправьте их.

Если телефонный звонок не дает результата, составьте новый план действий (разбивая их на отдельные этапы).

Это и есть «да, и...»: «Да, я выполнил первые десять пунктов из своего перечня, и теперь буду заниматься остальными до тех пор,

пока не достигну поставленной цели». Вычеркивая по очереди пункт за пунктом, вы почувствуете, как неумолимо приближаетесь к цели.

Такое мышление избавляет и от привычки откладывать дела со дня на день. Вместо: «Я сделаю, но позже» вы будете думать: «Да, я собираюсь это сделать — и знаю, что прекрасно справлюсь с заданием. А когда я все закончу, я пообедаю в отличном ресторане».

Когда вы почувствуете, что появляются мыслишки «да, но...», не обращайтесь внимания. Найдите путь изменить их на «да, и...».

## *Рольевые игры*

В качестве первого шага в избавлении от излишне частого прознесения «да, но...» очень полезно выступить в роли другого человека. Если вы боитесь появляться на публике («Люди считают меня непривлекательным»), или же думаете, что руководителям фирм просто не нравятся люди вашего типа, или что-нибудь еще в том же духе, представьте себя человеком, у которого нет таких проблем. Станьте актером. Сыграйте чужую роль. Вы — уже не вы, а человек, не знающий препятствий, человек, который, говоря «да», не добавляет «но». Что бы сказал на вашем месте такой человек? Как бы он действовал?

Вероятно, вы в своей жизни играли множество различных ролей, даже не подозревая о своих актерских способностях. Наверное, у вас были случаи, когда вы нервничали и переживали, но не показывали виду и сохраняли спокойствие, а может быть, даже проявляли храбрость. Возможно, вам доводилось присутствовать на похоронах и выражать соболезнования по поводу утраты, хотя, когда умерший был жив, вы не чувствовали к нему расположения.

Можно выбрать себе роль, которая поможет вам подтвердить, что именно это «но» перечеркивает ваше «да». К примеру, вы думаете, что не нравитесь людям, с которыми работаете. Правда, они вам ничего не говорили, но вы полагаете, что так и есть.

Вашу теорию легко проверить, если взять на себя роль человека, считающего, что он нравится всем без исключения. Будьте дружелюбны. Будьте общительны. Где бы вы ни встретили коллег по работе, радостно приветствуйте их. Если представится случай завязать разговор — спросите их мнение, неважно о чем. Люди любят поговорить, любят, когда их слушают. Выступите в роли внимательного собеседника. И вскоре выяснится, отвечают коллеги на ваши приветствия или нет.

## ***Переформулировка мыслей***

Другой действенной методикой в преодолении привычки говорить «да, но...» является переформулировка мысли для того, чтобы перенести акценты с отрицательных аспектов, на положительные.

Мысль: «Да, двадцать человек восхищаются моей рубашкой, но один считает ее отвратительной» можно преобразовать в следующую: «Да, один человек считает мою рубашку отвратительной, но двадцать — восхищаются ею».

Человеку, мыслящему в категориях «да, но...», придется приложить для этого немало усилий, так как поиск негативных аспектов происходит у него автоматически. Найденные отрицательные стороны события автоматически фиксируются мозгом, и он чувствует себя просто отвратительно. В таких случаях сначала необходимо вытащить на поверхность мысли, а затем постараться переформулировать их, смещая акценты. Посмотрите, как может меняться смысл фразы, хотя все ее составляющие остаются прежними.

- ❖ «Да, она такая красивая. Да, она интересный собеседник. Да, она разделяет многие мои интересы. Но ее голос меня раздражает».
- ❖ «Да, ее голос меня раздражает. Но она такая красивая. Она интересный собеседник. Она разделяет многие мои интересы».

## ***Просто скажите «да»***

Если вы чувствуете, что результатом злоупотребления словосочетанием «да, но» стала стена враждебности между вами и окружающими, чего вам вовсе не хотелось бы, вам может пригодиться способ более позитивного общения с окружающими.

В первую очередь вы должны обратить особое внимание на то, что вы делаете.

Случалось ли вам вымещать свой гнев на людях, которые совсем ни при чем? Трудно ли вам угодить? Не относитесь ли вы к людям, у которых всегда есть что добавить к уже сказанному другими? «Да, хорошо, но прибыль могла бы быть и побольше». Нет ли у вас манеры вытаскивать на свет различные негативные аспекты, хотя они не так уж и важны? Можете ли вы просто сказать: «Хорошо» и остановиться.

- ❖ «Ваша пицца просто восхитительна. Жаль, что сыр не очень хорош».



❖ «Пицца просто восхитительна» (точка. И все).

Вы отнюдь не лишаетесь права на обоснованное выражение или уточнение тогда, когда оно необходимо. Но не стоит вытаскивать на свет негативные аспекты, *когда они не имеют особого значения*. Как и все ошибки мышления, «да, но...» превращается в проблему при чрезмерном употреблении.

## **Твердое «нет»**

Лозунг «Просто скажи «нет»» (наркотикам, неприятным тебе людям и т. д.) кажется легковыполнимым, но во многих случаях сказать «нет» очень трудно. Чтобы сразу дать отрицательный ответ, требуется немалая уверенность в себе. Иногда мысль о том, что надо сказать «нет», влечет за собой размышления типа «что, если...» в сочетании с синдромом Маленького Цыпленка. Рени, секретарь трех начальников, может сказать себе: «Что будет, если я скажу «нет»? Что случится, если один из моих начальников выйдет из себя? Он меня уволит? Я никогда не найду работу? Я потеряю квартиру?»

Не забывайте, что уверенность в себе подразумевает необходимость идти на определенный риск. Если Рени скажет, что она не сможет выполнить все три задания к указанному сроку, начальники вполне могут заявить: «Если вы не справляетесь с работой, мы найдем другого секретаря. До свидания». С другой стороны, если учесть все обстоятельства, можно прийти к выводу, что Рени все равно, в конце концов, придется сказать «нет», а ее «да» лишь отодвигает решение проблемы на более позднее время. Но спокойный сейчас начальник к тому времени может рассердиться.

Полезно помнить, что, для того чтобы проявить уверенность в себе и напористость, не обязательно ввязываться в драку. Рени не обязательно взрывать помещение офиса и швыряться документами в начальников.

В таких случаях может помочь даже частичное решение проблемы. Итак, Рени знает, что существует проблема очередности выполнения заданий. Что она может предложить для ее решения?

Может быть, кто-то из сотрудников офиса, например управляющий, мог бы стать своеобразной защитой для секретаря и улавливать приоритетность заданий так, чтобы Рени не нужно было самой принимать решения.

Может быть, кто-нибудь из руководства имеет больший вес, чем остальные? Осуществимо ли создание такой системы, при

которой его задания исполнялись бы первыми, но оставалось бы время и для другой работы?

Может быть, руководству имеет смысл подумать о приоритетах в выполнении работ, отмечая на каждом задании, насколько важно его выполнение к определенному сроку?

Может быть, для Рени имеет смысл сообщать каждому менеджеру об уже имеющихся у нее работах и попросить их установить очередность выполнения?

Кроме того, Рени могла бы поинтересоваться у своих начальников, не согласятся ли они рассмотреть несколько предложений, которые дадут ей возможность лучше соответствовать их требованиям. Вполне допустимо, что ее начальники — разумные люди, приветствующие рациональные изменения в организации работы. Но прежде Рени придется спросить себя: а насколько реален такой план? Лучше ли он варианта, когда она просто говорит «нет». Не случится ли так, что ее предложения приведут в бешенство всех троих? Она, что, читает их мысли? Какие у нее основания для таких предположений? «Святая» троица действительно сердится без всякого повода? И также без повода увольняет сотрудников?

### *Как вести себя с людьми, злоупотребляющими «да, но...»*

Немало есть людей, которые специально прибегают к словосочетанию «да, но», чтобы лишить вас радостей успеха и подорвать ваше чувство собственного достоинства. Вы получаете высший балл по физике, а злопыхатель напоминает: «Да, но что тебе поставили по алгебре?» Вы готовитесь приступить к обязанностям президента компании и тут же слышите его голос: «Да разве фирму, в которой работает 100 человек, можно назвать компанией?»

Когда вы осознаете, что есть такая ошибка мышления, как «да, но...», вам будет легче справиться с теми, кто решится применить к вам подобную тактику. «Да, но...» не та критика, которую вы должны принимать без всяких сомнений. Даже если ваше положение не позволяет вам дать открытый отпор, никто не мешает мысленно подвергнуть сомнению ядовитые слова. Задайте себе вопрос, а кто, собственно, вас критикует. Важно научиться распознавать, не имеете ли вы дело с людьми, которые мыслят ошибочно, а не просто соглашаться с их оценкой ваших достижений. И вы вполне можете сказать себе: «Да, он так говорит, но я-то лучше знаю».

## **Глава 12. Активизируем умственные способности**

В предыдущих главах мы подробно рассмотрели двадцать пять методик когнитивной терапии, сводящих к минимуму последствия ошибок мышления. В этой и последующих главах мы обобщаем опыт их практического применения.

Мы предлагаем вашему вниманию богатое меню, из которого вы вольны выбирать то, что, по вашему мнению, будет наиболее полезным в конкретных случаях. Делая заказ в ресторане, обычно называют или какое-нибудь излюбленное блюдо, или то, что вам не повредит — что-нибудь не очень жирное или соленое. А бывает, что ваш выбор основывается на том, что выбранное блюдо лучше всего сочетается с основным. Аналогичным способом вы можете поступать с методиками из предоставленного вашему вниманию «противоошибочного» меню. Хотите, выберите для себя то, в чем нуждаетесь именно сейчас. А хотите — то, что, по вашему мнению, в наибольшей степени соответствует главной задаче, занимающей ваши мысли в данный момент. В отдельных случаях вы подберете себе две или даже три методики и сделаете из них салат.

Ниже приводится перечень когнитивных методик, которые будут описаны в данной главе. Где бы вы ни находились, все они всегда доступны вам. Они просты в применении и не требуют никакого специального оборудования.

1. Определение значения слов.
2. Сомнения в обоснованности выводов.
3. Распределение ответственности.
4. Отмена катастрофы.
5. Поиск альтернативы.
6. Сравнение преимуществ и недостатков.
7. Наклеивание ярлыков.
8. И что тогда?
9. Сверхпреувеличение.
10. Десятибалльная шкала.
11. Превращение неприятностей в преимущества.
12. Новое представление о себе.
13. Репетиция положительного образа.

14. Самоинструктаж.
15. Самоотвлечение.
16. Игра в адвоката.

## **Определение значения слов**

Суть методики заключается в том, что надо просто задать себе вопрос: «Какое значение имеет для меня это слово или событие?» И все. Однако данная методика чрезвычайно важна, так как люди часто придают одному и тому же слову совершенно разные значения. У одного человека слово «*Наполеон*» вызывает картину торта, а другой представляет портрет французского императора. Один говорит: «Мне страшно», имея в виду, что он боится умереть в результате хирургической операции. Другой подразумевает всего лишь тревогу по поводу оценки на школьном экзамене. Слова могут быть одни и те же, но скрывающиеся за ними опасности далеко не равнозначны.

Проблема здесь в том, что мы часто говорим и думаем как бы в форме устной стенографии. Используемые нами звфемизмы не проясняют, а, наоборот, затемняют значение сказанного. В устах одного человека констатация: «Неудачная неделя» означает: «Я не успел сделать того, что хотелось бы», в устах другого: «Меня замучила депрессия. У меня единственное желание — застрелиться». Стоит ли удивляться, что результат таких двусмысленностей — постоянное непонимание между людьми.

Как уже было сказано, мы довольно часто безосновательно полагаем, что другие думают так же, как мы. Подобное заблуждение создает проблемы в общении. Другие вовсе не обязательно думают так же, как и мы. Джон говорит: «Ты мне очень нравишься». Он, стараясь не обидеть чувств Мэри, пытается объяснить, что не любит ее. Джон подразумевает, что девушка вовсе не безразлична ему и что он хочет, чтобы они остались друзьями. Но Мэри слышит: «Ты мне очень нравишься» и воспринимает сказанное как «Я люблю тебя», потому что для нее слова «Ты мне очень нравишься» означают именно «Я люблю тебя». И для Джона, и для Мэри было бы гораздо лучше, если бы мужчина четко выразил то, что он имеет в виду.

Можно провести аналогию между стенографическим мышлением и клаксоном автомобиля. Иногда вы нажимаете на клаксон, чтобы сообщить задремавшему перед вами водителю, что дали зеленый свет и пора двигаться дальше. А иногда вы сигналите, чтобы

привлечь внимание приятеля, которого увидели на тротуаре. Увы, и в том и в другом случае клаксон звучит совершенно одинаково. Поэтому не исключен такой вариант: вы сигналите своему другу, а водитель передней машины, высунувшись из окна, кричит: «Какого черта ты сигналишь? Разве не видишь, что горит красный?»

Нередко мы не в состоянии донести до других людей, чего мы хотим, потому что *сами* запутываемся в стенографии мыслей. В наших *собственных* мыслях мы используем тот же жаргон, стенографию и эвфемизмы, которыми изъясняемся с другими. И они нередко вызывают эмоции, которые не улучшают, а ухудшают ситуацию.

Мэри наконец осознает, что Джон не любит ее, и у нее мелькает мысль: «Моя жизнь разбита. Мир рухнул». Она чувствует себя так, как если бы у нее *ничего в жизни не осталось*.

Но что конкретно она подразумевает, произнося слова о всемирной катастрофе? Она имеет в виду, что ее не любит Джон, что ее любовь безответна. Разрушился ли ее мир? А что она подразумевает под словом *мир*? Она говорит о семье, о друзьях, о работе, о здоровье?

Конкретизируя значение проносящихся у нее в голове мыслей, Мэри, конечно, все равно будет сильно переживать, вспоминая о Джоне, но она получает возможность оградить себя от кризисной ситуации, что даст ей возможность продвинуться в направлении других методик.

Но *первый шаг* — остановиться и сказать себе: «Уточню-ка я свои мысли. Что означают мои слова? Как именно я интерпретирую события? Какое значение они имеют для моей жизни?»

Часто говорят: «Я неудачник», имея в виду: «Меня расстраивает, что ни одна из трех предпринятых попыток не принесла успеха».

Не менее часто употребляют выражения: «Я раздражен», «Я связан по рукам и ногам», «Безнадежно», «Я погиб» и аналогичные, позволяя им формировать отрицательные эмоции. И как же тяжело, а иногда просто невозможно не только другому человеку, но и самому мыслителю справиться с такой непостижимой стенографией.

И потому в первую очередь объяснить, что же подразумевается под этими мыслями, необходимо *себе самому*.

## ***Сомнения в обоснованности выводов***

Иногда вы совершенно точно знаете, что подразумевается под сказанным. Вы твердо верите, что у вас есть полное право раздражаться, волноваться, чувствовать вину или испытывать депрес-

сию. В таком случае вам, возможно, следует воспользоваться методикой сомнений в обоснованности.

Обоснованности чего? Фактов, на которых основано ваше заключение о том, что у вас есть полное право раздражаться, волноваться, чувствовать вину или испытывать депрессию. Итак, что же вы думаете о случившемся? А почему вы так уверены?

«Да просто знаю, и все». Или: «Это каждому известно». Или: «Я нутром чую, вот почему». Если у вас мелькают такие или им подобные мысли, на самом-то деле подразумевается: «У меня нет никаких оснований. Только чувства и эмоции». А они не самые удачные основания для логических выводов. Ощущения и чувства оказываются гораздо чаще ошибочными, нежели верными.

Конечно, иногда имеются и основания. Просто вы еще не разобрались точно, в чем они состоят. Как только вы поймете их смысл, вы сможете их проанализировать. Насколько они весомы? Нет ли других объяснений случившегося?

В основе многих рассказов знаменитого французского писателя Ги де Мопассана лежит человеческая склонность делать скоропалительные заключения, не заботясь о том, чтобы проверить их обоснованность. В рассказе «Ожерелье» молодая женщина берет на время ожерелье у богатой подруги и теряет его. Чтобы подруга никогда не узнала о потере, она покупает точно такое же драгоценное ожерелье. И потом всю жизнь тратит на то, чтобы вернуть занятые на его покупку деньги. Много лет спустя, смертельно изнуренная своим бременем, она узнает, что ожерелье, которое ей одолжила подруга, было копеечной подделкой.

Справедливости ради следует отметить, что скоропалительные выводы любят делать все. Вы можете сказать: «Я знаю, что он рассердился, так как я слышала, как он хлопнул дверью». Возможно, вы и правы. Сердитые люди хлопают дверьми. Но если гнев направлен на вас, возможно, следует проверить основания для вашего вывода. Вы твердо знаете, кто именно хлопнул дверью? И кстати, откуда вам известно, что это был намеренный хлопок дверью, а не случайный? До тех пор пока у вас нет фактов, вы не можете сделать правильных выводов. Драгоценности могут оказаться дешевой подделкой.

Иногда имеющиеся основания оказываются недостаточными. Филипп идет к психиатру и говорит:

— Вы мне не сможете помочь. Я безнадежен.

— Почему вы так решили? — удивленно спрашивает врач.

— Потому что я был уже у пятнадцати психиатров, и ни один из них мне не помог.

— Как долго вы посещали каждого из них? — спрашивает его шестнадцатый.

— Я делал один визит и прекращал лечение, так как не чувствовал никакого облегчения.

— Основания, лежащие в основе вашего вывода, неубедительны, — говорит психиатр, — потому что для положительных изменений одного посещения явно недостаточно.

Окружающие вас люди могут попытаться уговорить вас не сомневаться в обоснованности вывода. Например, вы говорите: «Может быть, он имел в виду совсем не то» или: «Возможно, он просто плохо себя чувствует», а приятель или приятельница возразят: «Ты находишь оправдания и сочувствия каждому ничтожеству».

Вполне вероятно, что он ничтожество. Но, с другой стороны, если у вас нет *никаких оснований*, так или иначе доказывающих это, если возможно и другое объяснение его слов и действий, более разумно ошибиться в положительную сторону, а не в отрицательную.

Ошибка в положительную сторону с большей вероятностью приведет к тому, что вы поставите под вопрос обоснованность вывода, нежели ошибка в отрицательную сторону. А подвергнув сомнению обоснованность вывода, вы быстрее решите проблему.

## *Распределение ответственности*

Кто виноват? — один из любимых вопросов человечества. И поскольку люди нередко мыслят категорично — в понятиях «все или ничего», «есть только черное и белое без всяких полутонов», то в ответ мы зачастую слышим: «Это полностью моя вина» или: «Ты во всем виноват».

Однако, если объективно подойти к поискам ответа на вопрос вопросов, мы поймем, что полностью возложить вину на одного человека можно только в исключительных случаях. И поэтому очень важно *тщательно* разобраться в своих соображениях о том, кто же, собственно, виноват и в какой степени. Быть может, вы берете на себя слишком мало, возможно, слишком много ответственности. Возьмем, к примеру, пресловутые рассуждения на тему ответственности родителей за поведение детей. Многих людей простое упоминание о родителях приводит в ярость: «Когда я думаю о том, что они мне сделали, я просто с ума схожу. Они разрушили мою жизнь». Может быть, и так, но до определенного момента.

Возможно, вы считаете, что вам не повезло с родителями, что они создали и создают вам немало проблем. Ну что ж, легко обви-

нять их в нерациональности, несобранности или в чем-то еще. Но не забывайте, что как только вы стали взрослым, *ответственность за свою жизнь несете только вы*. Если мысли о родителях приводят вас в бешенство, не думайте о них. Если собственноручные удары молотком по голове причиняют вам боль — прекратите «забавляться»!

Вместо того чтобы размышлять о том, что в прошлом сделали ваши родители, подумайте о том, как изменить свою жизнь к лучшему в будущем. Они ответственны за прошлое, а вы творите свое настоящее и будущее.

Паула была несчастлива в браке. Когда союз распался, она почувствовала неимоверное облегчение. Но теперь, после нескольких лет одиночества, она по-иному воспринимает семейную жизнь. «Я сама во всем виновата, — сетует она. — Я должна была лучше понимать его, и у мужа не было бы поводов выходить из себя. Если бы я больше доверяла ему, он бы не был таким вероломным». Теперь Паула ощущает не только одиночество, но и вину. Но если бы она четко распределила ответственность за происшедшее, она пришла бы к выводу, что ее бывший муж выходил из себя без всяких оснований, да и к его вероломству она не имела никакого отношения. Возможно, ей действительно стоило бы вести себя по-другому, но и ему тоже. Но что бы ни случилось в прошлом, теперь Паула ответственна только за то, что произойдет в будущем.

Когда вы стараетесь определить, кто и за что несет ответственность, учитывайте не только то, что уже было, но и то, что происходит в настоящее время, оставляя *болезненные ощущения*.

Вы чувствуете, что за случившееся в прошлом кто-то заслуживает наказания. Вы чувствуете, что кто-то просто должен быть наказан. И все же эмоции, охватывающие вас, когда вы просто думаете о прошлом, *в гораздо большей степени наказывают вас*. Прекратите перемаывать древние косточки из личных археологических раскопок. Живите своей жизнью. Возможно, вы чувствуете, что заслуживаете наказания за прошлые события. Тогда примите ответственное решение: что же можно сделать, чтобы исправить положение? То есть что можно сделать конкретно сейчас, чтобы смягчить негативные последствия прошлого?

Для распределения ответственности вам поможет четкое деление на черное и белое. Разделите чертой лист бумаги пополам и напишите, за что ответственны вы, а за что — другие участники событий.



Вклады могут оказаться далеко не равноценными. Возможно, кто-то причинил вам огромный ущерб. Но до тех пор, пока вы заперты в клетке прошлого, именно вы ответственны за свое нынешнее положение.

Люди часто повторяют: «Я ничего не могу поделать». Например: «Если я говорю "нет" отцу, он засыпает меня жалобами и превращает мою жизнь в настоящий ад». На деле мы очень часто позволяем превращать свою жизнь в чистилище. В данной ситуации можно, к примеру, сказать себе: «Просто невероятно, каким сумасшедшим становится иногда мой отец. Я просто не буду обращать внимание на его выходки, так как не вижу смысла сходить с ума с ним на пару».

Некоторые пытаются подцепить вас на крючок так же, как рыбак окуня. Рыбак подбирает самую аппетитную наживку, но окунь вовсе не обязан заглатывать ее. Люди, которые хорошо изучили ваши слабости и недостатки, прекрасно знают, на что вы клюнете, но если вам известно о приманке, только от вас зависит, захотите вы заглатывать ее или нет.

## ***Отмена катастрофы***

Данная методика оказывается весьма кстати, когда вы размышляете о том, что уже обрушилось на вашу голову или же вот-вот случится. «Я пропал, — думаете вы. — Все кончено. Впереди катастрофа».

Для того чтобы воспользоваться методикой отмены катастрофы, первите горестные размышления и спросите себя: «Что самое плохое может ждать меня впереди?»

Действительно, что же будет самым плохим из того, что, возможно, произойдет?

- ❖ Я могу умереть.
- ❖ Меня унижат.
- ❖ Меня уволят.
- ❖ Останусь без гроша.
- ❖ Она уйдет от меня.
- ❖ Они меня возненавидят.

Иногда простого перечисления наихудших вариантов последствий хватает, чтобы покончить с такими размышлениями. Иногда достаточно будет ответить на вопрос: «Что будет наихудшим?», и вы немедленно осознаете, что этого не случится, или же

что если это и случится, то это не будет концом света. Когда вы обеспокоены или возбуждены, вы склонны лихорадочно перебирать все, что приходит на ум. Простым дотошным перечислением наихудших вариантов вы можете привести себя в спокойное состояние.

Проверка обоснованности предположений в данном случае также полезна, даже если вы не очень-то расположены к этому. Допустим, например, что вас попросили пойти в многоэтажный бизнес-центр, где вы абсолютно никому не известны, войти в лифт и объявлять каждый этаж: «Шестой этаж. Седьмой этаж. Восьмой этаж...» Вероятно, вы скажете: «Вы, что, шутите? Люди подумают, что я ненормальный».

Для того чтобы действительно проверить данное предположение, вы должны на самом деле забраться в лифт и выкрикивать этажи. И что, по вашему мнению, случится? «Они могут подумать, что я просто псих», — скажете вы. Они вас побьют? Вас арестуют? Вы нарушите какую-либо инструкцию? Скорее всего, нет. Возможно, люди будут странно на вас поглядывать. Но изменит ли это вашу жизнь? Кто-то может поинтересоваться, зачем это вы выкрикиваете номера этажей. Можно ответить, что делаете это на спор, что вам предложили тысячу долларов, если вы согласитесь на эту глупую выходку. Можно сказать, что выдался такой тоскливый день, что вам просто хочется всех расшевелить. Можно сказать, что подумываете об открытии развлекательного шоу и хотите посмотреть, как люди будут реагировать на незнакомца, выкрикивающего в лифте номера этажей.

Люди, живущие в вечном страхе совершить ошибку, иногда выясняют, что в действительности совершение ошибки — это наилучшее из того, что с ними когда-либо происходило, потому что они узнают, как много людей этого просто не замечают и как много тех, кто замечает это, но кого это совершенно не волнует. И таким образом иногда они открывают для себя, что то, что случается с ними, совсем не так ужасно, как они себе это представляют.

Отменить катастрофу — это значит подвергнуть сомнению предпосылку, что произойдет наихудшее, по крайней мере, проверить, так ли это. А какие у вас основания утверждать, что произойдет самое ужасное?

Когда вы заставите себя отбросить пугающие мысли и зададитесь вопросом: «А насколько вероятен такой результат?», вам откроется, насколько преувеличены ваши опасения.

## Поиск альтернатив

Ничто так не парализует человека, как мысль о том, что он должен делать что-то или думать о чем-то лишь одним-единственным способом. Если безальтернативный способ мышления оказывается непригодным или причиняет боль, человек сталкивается с проблемой.

Представьте себе, что вы движетесь по улице с односторонним движением, и перед вами вдруг падает дерево, преграждая путь. Что тогда? Если вы считаете, что вам перекрыли единственный выход, остается только признать, что вы оказались в тупике. Но если вы развернетесь, перед вами откроется дорога. Некоторые возразят, что здесь нельзя разворачиваться. Ведь на улице *одностороннее движение*. Да, верно, но если дорога перекрыта, почему бы не нарушить правила, *соблюдая осторожность*, или остановиться?

Иногда жизненно необходимо взглянуть на события с иной точки зрения и выработать альтернативное объяснение происходящего. Вам не обязательно принимать эту точку зрения. Но случается, что обдумывание вопроса с позиций противоположной стороны приводит к решению, которого вы не замечали.

Допустим, к примеру, что вам приходится бок о бок трудиться с женщиной, которая занимается только тем, что ищет изъяны во всех ваших действиях. Вы делаете вывод, что судьба свела вас со злобной личностью, которая из себя выходит, только бы достать вас. Возможно, и так. Но у вас есть возможность помочь себе, если задумаетесь над мотивами ее действий. Может быть, вы встретились с безнадёжной аккуратисткой, стремящейся к совершенству, страдающей от своей привычки. Быть может, она слишком неуверенна в себе и стремится самоутвердиться. Ее поведение, независимо от причин, будет утомлять и раздражать вас, но если вы воспринимаете коллегу по работе не как злонамеренную личность, а как неуверенного в себе или одержимого навязчивой идеей человека, работать с ней вам будет намного легче. А если нет доказательств того, что какое-то одно объяснение соответствует действительности более других, то тем более не надо останавливаться на самом негативном.

Главное положение, на которое мы снова и снова обращаем ваше внимание, состоит в том, что наши мысли соответствуют нашим чувствам. А каковы наши чувства — таковы и наши действия. Для того чтобы изменить чувства и действия, придется задуматься.

Потратьте пару минут и пофантазируйте о чем-то, находящемся на грани реального. Обычно воображают какие-нибудь не со-

всем обыденные ситуации. Например, кто-то скажет: «Сегодня я собираюсь на вечер "Для тех, кому за тридцать" и чувствую, что все сложится просто ужасно».

Теперь попробуйте доставить внутренний диалог, для того чтобы определить истинный смысл слов, а затем разработайте другие варианты.

— Что будет ужасно? Скажи конкретно.

— Я буду чувствовать себя неловко.

— Почему?

— Со мной никто не заговорит.

— Если так и будет, что я могу сделать? Могу ли я сам заговорить с кем-нибудь?

— Но я не знаю, что сказать.

— Почему бы тебе прямо сейчас не придумать начало разговора?

Некоторые люди охотно признаются: «Я очень скованно чувствую себя в таких местах. Хочется поговорить с кем-нибудь, но я не знаю, как начать разговор» (обычно они слышат в ответ: «И со мной происходит то же самое»).

— Ну допустим, я что-то скажу, а мне ответят: «Отвяжись, зануда».

— А что я подумаю о человеке, который нагрубил мне? — Сам он зануда.

— Ну тогда мне повезло, что я так быстро выяснил, что с этим типом не стоит связываться.

Другими словами, предварительно продумайте разнообразные сценарии событий, в которых будете участвовать. И если вы считаете, что есть только один путь, один образ мыслей, одна схема действия, вы просто ограничиваете свои возможности.

## ***Сравнение преимуществ и недостатков***

Жизнь предоставляет нам большие возможности, но, к сожалению, многие из них трудноосуществимы. Вас никто не спрашивает, что вы предпочитаете: миллион долларов или ушат помоев на голову. Выбор лежит между плохим и очень плохим, одним сочетанием добра и зла и другим сочетанием тех же составляющих или между большим риском и не очень большим. Короче говоря, мы стоим перед весьма жесткой альтернативой.

В таких обстоятельствах выбор правильного ответа далеко не очевиден. Взвесить и оценить каждый вариант лучше всего пись-

менно. Письменное оформление всех «за» и «против» заставит вас поразмышлять о каждом из них в отдельности, принять во внимание каждый из них. Вам понадобятся два листа бумаги, поделенные вертикально пополам, на них вы составите *четыре* перечня.

Почему четыре? Потому что независимо от того, какой вы делаете выбор, повлечет он за собой действия или нет, произойдут ли изменения или все останется по-прежнему, в каждом варианте есть свои преимущества и недостатки.

Итак, предположим, что вы пытаетесь решить вопрос: жить ли вам и дальше совместно с матерью или же переехать? Некоторые преимущества и недостатки будут частично совпадать, другие — нет, и, таким образом, чем больше вы их запишете, тем шире будет перспектива выбора.

Как только вы все запишете, оцените в баллах каждое преимущество и каждый недостаток. Определите «ноль» для оценки пунктов, не имеющих существенного значения, а «пять» — для пунктов, очень важных для вас. Оценка в баллах заставит поразмышлять о том, что же для вас действительно существенно.

Четыре перечня помогут вам не только сделать выбор, но, что не менее важно, *они примирят вас с принятым решением*. А примириться с любым решением гораздо легче, когда вы делаете сознательный выбор, основанный на анализе всех «за» и «против», а не на ощущении, что сама жизнь так или иначе принудила вас предпочесть нечто. Для описания этого феномена психологи используют термин «*самоэффективность*». Если вы верите, что в данных обстоятельствах принятый план действий является наилучшим, скорее всего, вы сделаете все для его реализации.

Во всем есть свои преимущества и свои недостатки. Лили занята тем, что планирует месть презренному бывшему мужу. Она тратит деньги на адвокатов. Она целыми днями обдумывает новые способы атаки. В чем состоит для нее прелесть ситуации? Лили наслаждается, изводя бывшего мужа. В чем недостатки? У женщины не остается ни сил, ни времени, чтобы начать новую жизнь. Ни одного мужчину не заинтересует женщина, помыслы которой сосредоточены только на бывшем муже. Если Лили, цепляясь за старые взаимоотношения, добровольно жертвует возможностью завести новые — что ж, прекрасно. Но если она чувствует, что жизнь проходит мимо, она может решить, что самая сладкая месть того не стоит.

Определение того, что достойно прилагаемых усилий, а что нет, крайне индивидуально, и принять его можете только вы. Индиана Джонс очень хотел дотянуться до Святого Грааля, но, с дру-

гой стороны, он не хотел падать в бездну. Все взвесив, он позволил отцу вытащить себя наверх.

## **Наклеивание ярлыков**

В первых десяти главах книги очень подробно описаны ошибки мышления: синдром Маленького Цыпленка, максимализм, «чтение мыслей», болезненные сравнения и т. д. Без сомнения, вы уже определили, что некоторые из них присущи вам в большей степени, чем другие, какие-то вообще вам несвойственны.

Полезно держать в памяти названия ошибок, которые, как считаете, вы часто совершаете или можете совершить. Тогда в момент, когда ваши мысли начинают бег, будоража чувства, что в свою очередь приводит к спазмам в животе, скажите себе: «А я, пожалуй, знаю, что происходит. Я увлекся “чтением мыслей”». Или: «О, я становлюсь жертвой синдрома Маленького Цыпленка». Когда вы назовете то, что происходит, соответствующим именем, вам легче изменить неприятное состояние.

## **И что тогда?**

Предлагаемая методика очень полезна для проверки воображаемого развития событий, которое сдерживает ваше движение вперед. Например, вы говорите себе: «Я действительно очень хочу пойти на вечеринку, но...» (и воображаете себе картину, как стоите в гордом одиночестве). Или: «Конечно, мне хотелось бы жить отдельно, но у матери может случиться инфаркт» (вы ясно представляете, как к подъезду материнского дома подъезжает неотложка). Или же: «На дороге сплошные пробки, значит, я могу опоздать на самолет и пропустить деловую встречу» (и в мыслях вы уже лишились работы).

В данном случае вы опять склонны переходить прямо к *развязке сюжета*, а этого делать не следует. Данная методика требует от вас рассмотреть ситуацию с самого начала и постепенно, *медленно* раскладывать ее по частям, отвечая на вопросы: «И что тогда?» Так можно проверить, право ли машинальное мышление, пророчащее катастрофу. Вы осознаете, как легче справиться с проблемой, которая так напугала вас, что может привести вас к другой методике — формированию альтернатив.

— На дороге сплошные пробки, я опоздаю.

— И что тогда?  
— Я не смогу припарковать машину.  
— И что тогда?  
— Тогда мне придется парковаться по более высокому тарифу.

— И что тогда?  
— Все равно я могу опоздать на самолет.  
— И что тогда?  
— Мне придется позвонить и сообщить, что я не смогу присутствовать на встрече.

— И что тогда?  
— Начальство рассердится.  
— И что тогда?  
— Я могу потерять работу.  
— И что тогда?  
— Придется искать другую.

У данного сценария несчастливый конец. Но разве он, сравним с приступом паники, когда мозг в считанные секунды рисует картину несчастья? Почему? Отчасти потому, что методика «И что тогда?» позволяет проанализировать развитие событий и, *оставляя позади* потерю работы, переходит сразу к следующему шагу — поиску новой. Отчасти потому, что размышления дают вам возможность обдумать вероятность каждого этапа. Вы понимаете, что можно не опоздать на самолет, улететь следующим рейсом, перенести место встречи. Возможно, начальство и рассердится на вас, но не уволит. И новая работа может оказаться лучше прежней.

Короче говоря, ситуация представляется далеко не такой беспросветной, как вы думали, да и вы сами можете сделать гораздо больше, чем виделось вначале.

## ***Сверхпреувеличение***

Мы склонны преувеличивать негативные последствия событий. Отличный метод справиться с подавленным настроением — *еще большее* преувеличение. Если вы замечаете, что погружены в мрачные размышления: «Я никогда не добивался успеха», попробуйте придать им еще больший негативный оттенок: «За всю свою длинную, бесконечную жизнь я никогда ни в чем не добивался успеха. Что бы я ни предпринимал, даже из самых пустяковых затей, я никогда не выходил победителем. Никогда мне не отламывалось от пирога».

Фразу «Я никогда нигде не побываю» хорошо гиперболизировать следующим образом: «Я никогда нигде не побываю, даже если у меня будет миллион долларов, даже если я заново начну жизнь, даже если...»

Сверхпреувеличение помогает вам реалистичнее взглянуть на вещи, ибо когда вы делаете ударение на *никогда* или *всегда*, ставя их почти перед каждым словом, вы обычно осознаете, что преувеличиваете трудности, а ситуация не так уж плоха и безнадежна. Как только вы обрисуете проблему в самых черных красках, переходите к применению методики отмены катастроф и проверьте обоснованность всех своих предположений.

## **Десятибалльная шкала**

Как бы вы оценили свою текущую проблему по шкале от одного до десяти баллов? Если вы чувствуете подавленность, печаль, если у вас разыгрались нервы, или вас мучает депрессия, или же вы по какой-то другой причине выбились из колеи, отвечая на вопрос, вы, скорее всего, автоматически оцените свое состояние максимальными десятью баллами. Каждый раз, оказавшись в запутанной ситуации, мы склонны думать: «Ну что может быть хуже?»

Подобные ощущения вызваны тем, что людям несвойственно устанавливать на десятибалльной шкале событий точки отсчета. А это все равно, что попытаться определить размеры комнаты, просто бросая линейку на пол. Что вы можете измерить таким оригинальным способом? Ширину комнаты от стенки до стенки? Расстояние от дивана до стены? Но ведь и при оценке ситуации, в которой вы пребываете, не обойтись без ориентиров. Для того чтобы установить точку отсчета, припомните самое тяжкое событие в своей жизни: смерть близкого человека, развод, увольнение с работы или просто какой-то особо неприятный случай. Затем вспомните, начиная с раннего детства, счастливые, полные надежд и радостей периоды. Что бы вы могли назвать самым счастливым событием вашей жизни?

Затем на десятибалльной шкале внизу напишите наихудшее событие вашей жизни и оцепите его единицей, а наверху — самое счастливое, равное десяти баллам. Теперь у вас есть точки отсчета для оценки того, что вы переживаете в данный момент. Тяжелое вам выпало испытание или не очень? Может быть, оно тянет только на четыре балла?



То, что происходит с вами сейчас, вполне может оказаться и самым худшим событием вашей жизни. Однако люди часто воспринимают так любую кризисную ситуацию, даже если она того и не стоит. Иногда бывает очень полезно взглянуть на проблему с некоторого расстояния. Если, оценив происходящее по десятибалльной шкале проблем, вы осознаете, что в прошлом вы переживали и куда худшие времена, вы почувствуете уверенность, что преодолете настоящие трудности.

## ***Превращение неприятностей в преимущества***

«Если жизнь забрасывает вас лимонами, делайте из них лимонад», — говорит старая пословица. На что вы можете возразить: «Ну, легче сказать, чем сделать». Справедливое возражение. Вы весьма разумный человек, раз не надеетесь, что в один присест можно получить из лимонов приятный напиток. И все же, взглянув на свои проблемы с позиций отдаленной перспективы, можно увидеть, как часто несчастья оборачиваются впоследствии преимуществами. Жизненный опыт редко оказывается совершенно бесполезным.

В середине восьмидесятых годов журнал «*Time*» рассказал об одном психологическом исследовании. В статье говорилось о «поразительной» способности людей, трижды терявших работу из-за закрытия предприятий, довольно быстро восстанавливать душевные и физические силы, хотя, по мнению авторов, человек, трижды потерявший работу, должен чувствовать себя раздавленным и обескураженным. Скорее всего, мы столкнулись с тем случаем, когда повторяющиеся неудачи обернулись преимуществом. Тот, кто в прошлом как минимум дважды лишился работы и оба раза находил новую, бесспорно, более уверен, что он найдет ее еще раз, нежели тот, кто всю жизнь проработал на одном месте и неожиданно оказался в ряду безработных. Только пережитые бедствия дают нам преимущества знания того, что нет ничего непреодолимого.

Алкоголики, которые излечились от пагубного пристрастия и живут нормальной жизнью, помогая собратьям по несчастью расстаться с вредной привычкой, совершенно очевидно смогли превратить свое несчастье в преимущество. Они стремительно поднимаются вверх по служебной лестнице, о чем при иных обстоя-

тельствах не могли и мечтать, их принимают у себя люди, для которых их совет имеет огромное значение, — те, кто никогда не знал, что проблема алкоголизма может коснуться и их.

Целенаправленные размышления о том, как превратить неприятности в преимущества, могут оказаться весьма продуктивным делом. Например, Джон ушел от Мэри. Ее несчастье очевидно. А не несет ли его уход каких-либо преимуществ?

Они кажутся очень и очень незначительными, но все-таки имеются. Сегодня Мэри открыта новому. Она предъявляет мужчинам новые требования: «Я никогда больше не потерплю от них того, с чем я раньше примирялась».

### *Новое представление о себе*

Исследования со всей очевидностью демонстрируют, что мы имеем возможность смоделировать свое поведение в воображении, а затем воплотить задуманное в жизнь. Перед тем как выйти на лед, фигуристы прокатывают свои программы в уме. Баскетболисты представляют себе, как они вколачивают мячи сверху в корзину под улюлюканье толпы поклонников противоборствующей команды. «Мыслетренировка» помогает им в реальной игре не обращать внимания на враждебные выкрики. Спортсмены всех видов спорта, для того чтобы улучшить свои результаты, консультируются с психологами. С тех пор как в 1976 году олимпийский чемпион Марк Спитц признался, что он верит в психологическую подготовку точно так же, как в тренировки в бассейне, популярность спортивных психологов резко возросла.

Что годится для спорта, подходит и для любого другого занятия. Воображаемая картина победы помогает нам добиться реального успеха. И все же большинство людей упорно продолжают прокручивать у себя в голове исключительно неудачи и несчастья. Предположим, что такому любителю «триллеров из собственной жизни» пора садиться на диету. О чем же он думает? Он представляет, как у него во рту тает шоколадный торт или перед ним на тарелке аппетитно парит французское жаркое. А почему бы не представить себе, как ты отворачиваешься от торта или перелистываешь меню, в котором только малокалорийные, но очень вкусные блюда.

Научиться просматривать картины будущих неудач куда как легко: «Мои ошибки постоянно у меня перед глазами. Мне никак от них не отделаться», «Я как наяву вижу огромную аудиторию и

представляю, как теряю план выступления», «И вижу я, как мы лежим с ней в постели, а от меня ну никакого толку».

Вместо того чтобы смаковать свои промахи, постарайтесь представить себе удачное развитие событий. Формируйте в себе образ успешного, достигающего цели человека. Представьте себе, что вы обнаруживаете тезисы выступления и произносите блестящую речь; мост оказываются невредимым; и вы благополучно перебираетесь на другую сторону; в постели с женщиной вы просто суперлюбовник.

Вы скажете, что все это фантазии. Так и есть. А разве воображаемые вами неудачи не фантазии? Так почему же не пожелать себе удачи и успешного преодоления препятствий вместо промахов и провалов?

Конечно же, такие образы должны быть разумными. Возможно, одинокому мужчине приятно представить себя в комнате в окружении десяти очаровательных женщин, умоляющих его подарить им свое внимание. Но фантастический образ такого рода вряд ли окажется полезным в реальной жизни. Однако что мешает холостяку попытаться представить, как он входит в комнату, видит там женщину своей мечты, завязывает с ней разговор и договаривается о новой встрече?

## ***Репетиция положительного образа***

Данная методика, известная также под названием когнитивной репетиции, является продолжением и развитием практики замены отрицательных образов положительными. Она потребует от вас постоянной работы. Ее можно охарактеризовать как мысленную отработку новой модели поведения. Может ли *одно это* принести вам успех? К сожалению, нет, потребуется гораздо большее. Однако такая практика несомненно *повысит качество* ваших действий. Просто гораздо легче строить что-то на фундаменте из положительных образов, чем в трясине воображаемых неудач.

## ***Самоинструктаж***

Цель самоинструктажа — помощь самому себе. Вы задаете себе *определенные* установки, директивы и правила. Легко сказать: «Буду делать все лучше». Но ваша решимость должна подкрепляться планом конкретных действий.

Если вы планируете обновить проводку в доме, вам нужно изучить книгу, в которой по пунктам расписан порядок ремонтных работ, прикинуть, что необходимо сделать в первую очередь, что во вторую. Не забудьте, что плюс должен совпасть с плюсом, а минус с минусом! Если вы планируете сходить за покупками, то попробуйте предварительно составить список. Если на листке бумагу написано: молоко, масло, хлеб, то слово *купить* разумеется само собой. Вы говорите себе: «Купить молоко, купить масло, купить хлеб». Составив список, вы уверены, что не забудете ничего важного.

Данная методика помогает в самых разных ситуациях. Допустим, вы планируете проведение презентации перед огромной аудиторией. Естественно, что вы нервничаете. Попробуйте составить подробный перечень действий в данной ситуации (подробный — означает включение всех мелочей). Пишите примерно так: зайти в туалет (вам не придется беспокоиться о своем переполненном мочевом пузыре); проверить все молнии и пуговицы (ваш костюм в полном порядке); обвести взглядом всех присутствующих (вы не забудете одарить зрителей приветливым взглядом).

Постарайтесь разбить свои действия на максимально мелкие шаги, так как чем они мельче, тем меньше опасений вызывает их осуществление. Очень полезным может оказаться составление сценария развития ситуации. Итак, вы что-то скажете. Кто-то ответит вам — так или эдак. Если так — вы скажете то-то и то-то, если эдак — то то-то и то-то.

Многие правила поведения — просто стенографические варианты таких самоинструктажей. Люди запоминают то, что считают наиболее полезным, например: «Кто рано встает, тому Бог подает», «Кто не рискует, тот не выигрывает», «Не лезь в печь поперек батьки».

В каждой ситуации оптимальна определенная модель поведения. Хола приняли на работу помощником официанта, и более опытный молодой человек кратко инструктирует новичка.

— Правило первое. Старайся выглядеть занятым. Не стой на одном месте, шеф рассердится.

— Правило второе. Никогда не входи в кухню с пустыми руками. Если хочешь налить воды в графин, захвати грязные тарелки. Никогда не будет лишним заменить тарелку кому-то из посетителей.

— Правило третье. Никогда не уходи из кухни с пустыми руками. Всегда есть что отнести в зал.

Не важно, что правила, принятые в ресторане, непригодны для любой ситуации, они прекрасно подходят для данной. Главное — определить, какие установки годятся вот для этой конкретной си-

туации. Они могут быть очень просты. Если, например, вас беспокоит проблема алкоголизма, то, проходя мимо бара, настраивайте себя: «Не задерживайся. Давай, давай, проходи». Такая установка более действенна, чем расплывчатое решение «исправиться».

Если же вы не хотите попасться на крючок одного из описанных выше «рыболовов», ваш самоинструктаж звучит примерно так: «Не заглывай наживку».

## **Самоотвлечение**

Когда вас расстраивает череда крутящихся в голове мыслей, прервите ее. Лучше всего просто отвлечься чем-нибудь; другими словами, когда картина, которую показывает ваше воображение, приводит вас в удрученное состояние, переключитесь на другой канал.

Пол приезжает в аэропорт с тяжеленным чемоданом и выясняет, что регистрация на его рейс — в самом дальнем конце огромного зала. Он думает: «У меня сейчас рука отвалится. Мне надо было взять с собой сумку на колесиках. Какой я болван, что оставил ее дома. Проклятый чемодан доконает меня. А вход на посадку, наверное, вообще находится в другом штате». Пол расстраивается, нервы его напряжены, а это отнюдь не облегчает его ношу. Что он может сделать, чтобы отвлечься? Пол придумывает игру: «Спорю, что отсюда до места регистрации ровно 225 шагов». Теперь он вынужден считать каждый шаг, чтобы проверить, прав он или, нет. Концентрация внимания на подсчете шагов отвлекает его от размышлений о тяжести чемодана и большом расстоянии. И хотя чемодан не станет легче, все же испытание *не будет столь мучительным*.

Когда вы сталкиваетесь с неприятностями, можно отвлечь себя, сознательно вызывая картины успеха, и вы почувствуете себя куда лучше. Некоторые, правда, высмеивают подобные советы. Люди так и говорят: «О, да ты просто пытаешься заставить себя лучше чувствовать». Правильно. Гораздо больше смысла заставлять чувствовать себя лучше, чем заставлять чувствовать себя хуже.

Помогают отвлечься различные методики релаксации. Допустим, вы лежите в постели, озабоченный мыслями о массе пугающих событий предстоящего дня. Вам трудно заснуть, но и бодрствуя, вы не ощущаете радости. Чтобы избежать тягостных мыслей, попробуйте сосредоточиться на своем дыхании. Расслабляющее, успокаивающее дыхание должно быть глубоким, идущим скорее из живота, чем из груди. Итак, вы концентрируетесь на наблюдении, что же у вас поднимается с каждым вдохом — живот или грудь. Мож-

но еще сильнее сосредоточиться на дыхании, если постараться прочувствовать, как воздух проходит через ноздри. Попробуйте посчитать вдохи и выдохи. Поверьте, очень трудно считать и еще о чем-то думать.

## *Игра в адвоката*

Данную методику называют также аргументацией в свою пользу. Иногда просто необходимо выступить на защиту самого себя, так как мы склонны относиться к себе более требовательно и строго, чем к другим. Для проступка, совершенного приятелем, вы легко найдете оправдания, но себе никогда не простите того же. Другие люди ошибаются, и вы тут же забываете об их промахах. Но вот вы дали маху — и помните о неудаче сто лет.

Происходит следующее: вы устраиваете себе судилище и сами играете в нем все роли, кроме одной. Здесь вы и обвиняемый, и прокурор, и присяжные, и судья, объявляющий смертный приговор. У вас нет ни единого шанса избежать наказания. Единственный, кто отсутствует на грязном судилище, — адвокат. Адвокат должен просто знакомить присутствующих со смягчающими обстоятельствами: «Да, человек на скамье подсудимых виновен, но вы должны учесть все обстоятельства дела». Все, что от него требуется, — представить все обстоятельства дела в благоприятном свете: «Да, может показаться, что человек виновен, но только потому, что вам неизвестны все обстоятельства дела». Адвокат акцентирует внимание суда и публики на некоторых, учитываемых при вынесении приговора нюансах: «Да, человек совершил проступок, но он вовсе не заслуживает электрического стула».

Когда вы судите себя слишком строго, проверьте, присутствует ли на сочиняемом вами процессе ваш адвокат. Если нет, сами беритесь за выполнение его обязанностей. Отнеситесь к себе так, как вы отнеслись бы к своему другу.

— Полный провал?

— Да нет, он просто шел не тем путем.

— Тупица?

— Ну что же, он поступил не очень-то умно, но он не без способностей.

— Ничего из того, что он делал, не получилось?

— А кто может заранее гарантировать результат рискованного предприятия?

## Глава 13. Более, чем просто понять

Молодой человек входит в первоклассный бар и заказывает стакан белого вина. Выглядит он безупречно: костюм-тройка, строгий галстук, дорогие ботинки. Говорит грамотно, хорошо поставленным голосом. Он протягивает руку за вином и затем спокойно выливает его на блестящий, полированный пол бара.

Бармен и посетители не верят собственным глазам. Сам молодой человек — олицетворение смущения и замешательства.

— Не знаю, что на меня нашло. Мне так стыдно. — И он выбегает из бара.

На следующий вечер он приходит опять. Его костюм по-прежнему безупречен. Он опять заказывает стакан белого вина. Бармен секунду колеблется, но затем выполняет заказ.

«Должно быть, бедняга вчера был слегка навеселе или, может быть, ему было не по себе», — думает бармен. Молодой человек берет стакан и снова выливает вино на пол.

— Просто не понимаю, в чем дело, — вскрикивает он. — Я так смущен. Не знаю, что и сказать.

— Ничего не говорите, просто убирайтесь отсюда, — отрезает бармен. — Вам, мистер, надо обратиться за помощью к врачу. И даже не думайте появляться в этом баре, пока не вылечитесь.

Проходит три года. Прекрасно одетый молодой человек однажды снова появляется в баре и снова заказывает стакан вина.

— Я вас припоминаю и не могу сказать, что мне очень хочется вас обслуживать, — узнает его бармен.

— Понимаю ваши чувства, — отвечает молодой человек. — Но хочу, чтобы вы знали, я воспользовался вашим советом. В течение трех лет три раза в неделю я ходил к психиатру. И только потому, что лечение прошло успешно, я почувствовал, что могу вернуться сюда.

— О, в таком случае, пожалуйста, ваше вино, — произносит бармен. Молодой человек отвечает ему улыбкой, берет стакан... и выливает вино на пол.

— Мне послышалось, вы сказали, что лечение было успешным!!! — взрывается бармен, перемахивает через стойку и тащит молодого человека к выходу.

— Так и есть, — пытается объяснить ему тот. — Теперь-то я понимаю, почему меня так тянет вылить вино на пол и почему, когда это происходит, я больше не смущаюсь.

Мораль рассказа такова: недостаточно понять суть своих ошибок. Не менее важно заставить себя *прекратить совершать их*.

### *От знания к действию*

Несомненно, очень важно понимать, каковы же ваши мысли, в чем суть ваших ошибок. Большая часть книги как раз и посвящена рассмотрению вопроса о том, как ваши мысли о совершаемых ошибках влияют на то, что вы чувствуете в отношении их, и на то, что вы предпринимаете в связи с ними. Полученные новые знания помогут вам хотя бы частично избавиться от необоснованных тревог и чувства вины, нагнетающих стресс и депрессию, сдерживающих вас и ведущих от неудачи к неудаче. Кроме того, полученные знания о распространенных ошибках мышления помогут вам лучше разобраться в ответных реакциях других людей.

Ко всему сказанному необходимо добавить, что приобретения теоретических знаний недостаточно — они не помогут вам до тех пор, пока вы не примените их на практике. Как сказал бы ученый, теория и практика неразделимы.

Допустим, вы рассыпали на столе содержимое солонки и перечницы. Соль и перец, естественно, перемешались. У вас в запасе нет больше таких приправ, и вы решаете отделить соль от перца. Разделение по крупитцам займет сто лет. В такой ситуации было бы полезным знать свойства поваренной соли и перца. Например то, что соль растворяется в воде, а перец — нет, то, что соль притягивается статическим электричеством, а перец — нет.

Но одними познаниями соль от перца не отделить. Можно сколь угодно долго размышлять о проблеме разделения приправ, а смесь так и останется смесью. Необходимо действие, основанное на знании свойств наших приправ. Например, вы можете высыпать смесь в стакан с водой. Соль растворится, а перец всплывет. Затем вы собираете с поверхности воды перец и ждете, когда вода из стакана испарится, оставив на дне горку соли. Или же вы можете взять надутый воздушный шарик, потереть его куском меха и, таким образом наэлектризовав, поводить над смесью соли и перца. Крупинки соли налипнут на шар, а перец останется на месте. Проблема решена!



Так и решение персональных проблем требует одновременно как знаний, так и действий. Понимание своих мыслительных процессов жизненно важно, но не менее существенно использование нового понимания, чтобы не только думать и чувствовать по-новому, но и действовать по-новому. И если теперь вы понимаете, почему чувствуете смущение или беспокойство по поводу своих поступков, но ничего не предпринимаете, то вы будете похожи на вышеупомянутого любителя белого вина. Переходите от понимания сути проблем к их разрешению.

Вы можете сказать: «Да я бы с удовольствием предпринял какие-нибудь действия, но не знаю, что именно надо делать. Думаю, я уже готов двигаться в новом направлении, но пока не освоил управление “машиной” и не знаком с дорогой».

Цель данной главы — ознакомление с методиками, которые признаны весьма полезными для того, чтобы, говоря фигурально, завести мотор, управлять движением и планировать путь. Мы уверены, что хотя бы одна из них (а может быть, и несколько) окажется для вас очень ценной.

Но помните, простого ознакомления с методиками явно недостаточно. Вы должны их использовать, действовать. В предыдущей главе описаны восемнадцать когнитивных методик. Здесь мы рассмотрим еще семь:

1. Планирование времени.
2. Планирование обучения.
3. Решение проблем.
4. Поэтапное движение к цели.
5. Ролевые игры.
6. Репетиции.
7. Релаксация.

## ***Планирование времени***

Составление списка предстоящих дел с конкретным указанием запланированного на них времени поможет вам в управлении своей жизнью. Возможно, данное утверждение покажется вам тривиальным, но оно верно. Если вы собираетесь что-то делать — не важно, что именно, — вы должны *выделить время* для дела. Письменное расписание поможет вам спланировать свою жизнь, от чего вы только выиграете.

Систематическое использование такого расписания оказывается особенно эффективным инструментом для тех, кто является

жертвой синдрома Маленького Цыпленка или мышления «что, если...». Если, к примеру, вы знаете, что всегда боитесь опоздать на поезд, то можно расписать свой день так, чтобы оставить на поездку на вокзал не столько времени, сколько вы оставляли раньше, а на полчаса больше. Запись того, что нужно сделать перед отъездом, и планирование времени помогут вам избежать ненужного беспокойства.

Люди, которые всегда ждут плохого, имеют тенденцию откладывать свои дела на потом. Они находят себе оправдания в утверждении: «У меня просто нет времени». Для того чтобы подтолкнуть себя пусть к немного рискованным, но крайне необходимым для движения вперед шагам, просто внесите их в свое расписание, то есть выделите на них конкретное время. Приступая к планированию своих занятий, некоторые выясняют, что время, отведенное на просмотр телевизора или пятнадцатой по счету на этой неделе уборке письменного стола, можно использовано гораздо продуктивнее.

От введения подобного расписания могут выиграть и злоупотребляющие словосочетанием «да, но...». Упорядочение рабочего дня позволит им приобрести навыки и опыт, нехватку которых они ощущают. Возможно, вы говорите: «Да, я хотел бы сделать это, но не знаю как». Составьте расписание и выделите время на то, чтобы узнать, как это сделать. Если на вас давит нехватка дневных часов, чтобы сделать то, что вы «должны сделать», расписание поможет вам ослабить прессинг. Возможно, вы осознаете, что вы не так эффективно, как могли бы, расходуете свое время или же предаетесь пустым надеждам.

Как показал опыт, в большинстве случаев планирование эффективного использования времени предотвращает или, по крайней мере, сводит к минимуму ошибки мышления. А более эффективное использование времени, как уже не раз говорилось, заключается в том, чтобы обдумывать все в терминах не негативных, а позитивных действий.

### **Ретроспективное расписание**

В течение как минимум одной недели подробно записывайте, как вы расходуете время. Не должно быть записей типа: «Я дома в промежутке от 9 утра до 15 часов в субботу». Запишите подробнее, что вы делаете. Завтракаете? Обедаете? Делаете уборку? Принимаете душ? Смотрите телевизор? Читаете? Предаетесь любимому занятию? Если вы спите, то так и напишите: «Сон». Фиксируйте любые мелочи: среди ночи вы проснулись и уставились в потолок, читаете или смотрите телевизор и т. п.

Вам необходимо получить точное описание того, как вы проводите свое время. Мы думаем, что нам известно абсолютно все о своей жизни, но оказывается, мы знаем только главное, а детали пахотятся как бы «не в фокусе». Ведь как часто мы спрашиваем: «Какой сегодня день? Неужели вторник?» или: «Неужели только полдень? Как тянется время. Минуты кажутся часами».

### Перспективное расписание

Теперь, когда есть точная картина того, как вы расходуете свое время, понадобятся несколько чистых страниц, чтобы составить расписание на будущее.

Каждый человек, как правило, предпочитает какое-то свое расписание на будущее: записку, прикрепленную к холодильнику: «Забрать машину из гаража в 15.00» или запись в календаре: «24 января — стоматолог в 12.00». Назначенные заранее встречи обычно не пропускают. Если иногда встретиться в условленные часы невозможно, встречу перенесут на другое время.

Точно так же вы можете составить расписание, в котором будете договариваться о конкретных сроках не с кем-то другим, а с самим собой. Вероятно, вы по собственному опыту знаете, что, когда вы говорите себе: «Я должен когда-нибудь взяться за дело», ваше «когда-нибудь» имеет свойство растягиваться, устремляясь в бесконечность. Или когда приятель говорит вам: «Встретимся как-нибудь на днях», кто знает, когда вы теперь увидите. Но совсем другое дело, если он, предположим, скажет: «Как насчет того, чтобы пообедать вместе во вторник?» Когда назначается конкретное время и час для какого-то дела, вероятность того, что оно осуществится, заметно повышается.

Многим людям и без составления временного графика кажется, что они максимально эффективно используют свое время. Они скажут вам: «Поверь, у меня и минуты свободной за весь день не бывает». Иногда их утверждение соответствует действительности. Но почти всегда остаются резервы повышения эффективности, и, когда они вводятся в «бой», появляется дополнительное время. Такой вывод был сделан во время одного эксперимента. Двум группам работников одного из предприятий предложили для решения одно и то же задание. По условиям эксперимента одна группа должна была работать в комнате, в которой находился стол и удобные кресла, другая — в абсолютно пустом помещении, где даже не на что было присесть. Как вы думаете, какая группа быстрее справилась с заданием? Та, которой пришлось свести к минимуму светские беседы и валяние дурака, что по большей части и

имеет место на различных встречах, разумеется, на тех встречах, где для участником создаются все удобства.

### **Кризисное планирование**

Составление расписания особенно полезно, когда вы переживаете кризис или стресс, потому что в трудный период жизни, к примеру во время развода или болезни, к вашим обычным домашним заботам добавляются дела дополнительные и не очень-то приятные, из-за чего вы можете чувствовать себя переутомленным. Если вы начнете записывать предстоящие дела, а затем просто будете следовать составленному расписанию, вы ослабите внешнее давление. Вам не надо будет все держать в голове.

Особенно значительна роль такого расписания, когда кризисная ситуация связана с потерей работы и поиском новой. Специалисты бюро по трудоустройству обычно требуют от своих клиентов посещать их офис с той же частотой, с которой вы являлись бы на место службы. Поиск работы становится специфической новой работой, требующей активной беготни по восемь часов в день. Временная свобода от занятости совсем не тот случай, когда можно делать только то, что вам вздумается, то есть захотели искать работу — ищите, не захотели — не ищите. Вот почему ищущим работу очень важно расписывать все свои часы, им необходимо точно продумать, куда и когда они должны обращаться.

### **Планирование общения**

Включает ли ваше ретроспективное расписание время на общение с людьми? Писательница Эрма Бомбек однажды призналась, что боится устраивать приемы, вечеринки и приглашать гостей. Она обещает пригласить гостей сразу же, как только на диване будет новая обивка, как только дети получат образование, как только ей возвратят переплаченные налоги. Как объясняет Эрма, проблема заключается в ее уверенности, что люди ожидают оказаться на легком и изысканном приеме, в то время как на самом деле на вечеринках, которые устраивает сама писательница, она становится такой закомплексованной, что не может сказать ни «здравствуйте», ни «до свидания».

Как, несомненно, известно и самой Эрме Бомбек, миллионы людей страдают такой же скованностью. Совершенно очевидно, что скованность хозяев — результат повышенного внимания к воображаемым критикам. И в качестве первого шага для Эрмы и ей подобных для проверки предположения надо собрать друзей, дать им возможность пообщаться друг с другом и посмотреть, насколько

ко удачным будет прием. Будет ли он безукоризненным? И второй, равнозначный шаг — *планирование приема*.

Вместо того чтобы ждать, пока на диване поменяют обивку и вырастут дети, загляните в свое расписание и назначьте день для приема гостей. Итак, вы взяли на себя обязательство. Составьте список приглашенных и запланируйте время для рассылки письменных приглашений и звонков по телефону. В назначенное время вы рассылаете приглашения. Все идет согласно намеченному плану. И очень скоро вы получаете ответы приглашенных. Теперь нужно составить перечень того, что понадобится для приема, и указать в своем расписании время для закупок.

Запланировав время на подготовку приема, вы найдете в себе силы организовать его. А ваши друзья найдут время прийти к вам. Большинство людей знает, что так оно и будет. Главное здесь — заставить себя, чтобы организация такого мероприятия стояла в вашем расписании на первом месте. Для того чтобы прием состоялся, одних размышлений о нем недостаточно.

Не исключено, что отдельным людям необходимо включить в свое расписание время на то, чтобы просто поразмыслить, как расширить круг своего общения. Такие необщительные люди, как правило, и хотят познакомиться с кем-то, но они или очень заняты и вечно спешат, или слишком не уверены в себе — им даже трудно представить, что в принципе можно сделать для расширения круга знакомств. В таких случаях необходимо специально выделить время на то, чтобы предпринять нечто новое, или просто подумать и обсудить с друзьями совместное мероприятие. Ну а затем выделить время на выполнение намеченного.

## ***Планирование обучения***

Здесь мы рассмотрим тему, родственную предыдущим методикам. Переход от понимания сути проблемы к действию включает в себя обдуманное планирование получения знаний, которые будут способствовать повышению уровня вашего профессионализма и принесут вам немало удовольствия.

### **Планирование развлечений**

Большинство людей, увязая в стрессовых ситуациях и болезненных обстоятельствах, склонны забывать, что на свете существуют радости и развлечения, и поэтому не заботятся о том, чтобы включать их в свои жизненные планы. Или же они пренебрега-

ют таким планированием, так как предпочитают, чтобы такие приятные события происходили неожиданно. Но планирование развлечений нужнее как раз тогда, когда настают трудные времена и неожиданных радостей не предвидится. Если вы такой же, как и большинство людей, то, скорее всего, очень редко решаетесь доставить себе удовольствие. Кэти говорит: «Я люблю театр». Но на вопрос, как часто она туда ходит, девушка отвечает: «Но, к сожалению, только один-два раза в год».

Если вам нравится театр, то, нам кажется, за год вы могли бы посмотреть гораздо больше, чем одно-два представления. Даже если вы живете в небольшом городке, у вас, скорее всего, есть местный театр, который время от времени ставит новые пьесы. Или студенческий театр, или любительская студия. Пусть их спектакли и не отличаются особым профессионализмом, но тем не менее, это тоже театры. Посещение их обогащает вашу душу и, несомненно, доставит вам удовольствие.

### Планирование практики

Если у вас есть какое-то занятие, в котором вы хотели бы себя проявить, но чувствуете, что вам явно не хватает мастерства, запланируйте необходимую практику. Допустим, вы откладываете проведение приемов, так как чувствуете, что любая ваша вечеринка не будет, говоря словами Эрмы Бомбек, «непринужденной и изысканной». По всей вероятности, ваше чувство основано на том, что у вас отсутствует опыт в проведении подобных мероприятий. Те, чьи приемы описывают как «непринужденные и изысканные», как правило, имеют за плечами хорошую практику.

Но, как говорят, «совершенство достигается практикой». Никто и не ждет, что человек, в первый раз увидевший клюшку для гольфа, одержит верх в турнире профессионалов. Никто не ожидает от команды успешного выступления, до тех пор, пока все ее члены не потренируются как следует, снова и снова отрабатывая взаимодействие.

Чувство страха — обычное явление для человека, в первый раз садящегося к компьютеру. «Что, если он взорвется?» (успокойтесь, он не взорвется). «Что, если я сотру всю информацию?» (о, тем самым вы повторите ошибки миллионов начинающих). А глядишь, попрактикуется такой человек день-другой в восстановлении стертых файлов и обретает легкость в общении с машиной. И все же, начиная новое для себя дело — светскую беседу, занятия любовью, организацию приема, выступление перед аудиторией, — многие думают, что они просто обязаны были родиться уже гото-

выми специалистами, а так как такое представление далеко от истины, значит, они обречены на муки вечные. Нет. И еще раз нет.

Самый талантливый спортсмен не поставит рекорда, не изнурив себя тренировками. Самый гениальный артист на протяжении всей своей актерской деятельности ежедневно приходит на репетиции. У лауреатов Нобелевских премий, до того как они находят формулу, оцененную высокой наградой, на проведение экспериментов уходят годы и десятилетия. И так везде, где бы человек ни пробовал свои силы.

Будущий организатор приема может сказать: «В чем мне практиковаться, если я не знаю, как вообще это делается?» Ответ: начните с малого. Для практики пригласите к себе домой нескольких близких друзей. Понаблюдайте за происходящим. Когда освоитесь на этом уровне, переходите на более высокий — пригласите мало-знакомых людей. Постепенно усложняйте задачу. Разнообразьте меню. Посмотрите, что удастся, а что не очень.

## ***Решение проблем***

Когда вы переживаете стресс, проблемы имеют обыкновение казаться неразрешимыми. Одна из самых эффективных стратегий решения сложных проблем заключается в том, что вы рассматриваете их не с точки зрения: «Неужели проблема может как-то решиться?», а с точки зрения ответа на вопрос: «Что я должен сделать для решения проблемы?» Простым перефразированием вопроса в форму активного залога вы увеличиваете вероятность того, что найдете способ ее решения.

### **Поиск решений**

В стрессовом состоянии вы часто отвергаете решения только потому, что придумали их сами («Если я додумался до этого, то уж точно ничего не выйдет»). Ну что ж, поищите другие варианты. Спросите себя: «А кто-нибудь где-нибудь когда-нибудь преуспел в решении подобных вопросов?»

Теперь нужно сосредоточиться на поисках ответов на вопросы, кого можно спросить, что прочесть, где отыскать информацию по решаемой проблеме. Оценив имеющиеся варианты — те, на которых останавливались другие, или те, к которым вы пришли методом проб и ошибок, — определите наилучшее в вашей ситуации решение. Например, Дженис недавно рассталась с мужем и осталась одна с двумя детьми. Она очень волнуется, потому что жизнь

ее изменилась коренным образом, она боится ответственности, свалившейся ей на плечи. Дженис хотела бы найти работу на неполный день, чтобы поправить материальное положение, но из-за отсутствия денег не может нанять детям няню.

Дженис ищет других людей, оказавшихся в аналогичной ситуации. Она идет на встречу матерей-одиночек, и там одна из женщин рассказывает ей, что подрабатывает, присматривая за чужими детьми — и, кстати, одновременно за своим собственным. У Дженис появляются кое-какие идеи. Она обегает близлежащие дома, предлагая услуги няни, и дает в газету объявление о том, что сама ищет няню, — на случай, если удастся получить работу официантки на неполный рабочий день.

### *Поэтапное движение к цели*

Возможно, самым главным (и единственным) препятствием для достижения любой цели является чувство, что дорога к ней потребует слишком многого, будет слишком трудной, дорогостоящей или повлечет за собой угрожающие последствия. Если вы начинаете с ощущением невыполнимости предприятия, обычная реакция состоит в решении бросить свою затею. Вы, скорее всего, скажете себе: «Зачем и начинать, если все мои усилия обречены на провал?»

Чтобы избежать этого, думайте только о первых шагах к цели, на время оставив в стороне все прочее. Если вы стоите на тротуаре перед зданием, в котором нет лифта, а вам надо попасть в офис на третьем этаже, то что вы ищете? Вы говорите, лестницу? Совершенно верно.

Конечно, самый легкий путь в офис — взмахнуть крыльями и взлететь туда через окно, но вместо пустых мечтаний гораздо разумнее найти ступеньки и подняться шаг за шагом на третий этаж.

То же самое и при достижении цели. Возможно, вы из тех людей, кто на вопрос: «Что потребуется для решения проблемы?» отвечает: «Слишком многое».

Возможно, вы из тех, кто пугается трудностей еще до того, как приступает к разрешению проблемы. Перед тем как отступить или сдаваться, вернитесь к исходной точке и спросите себя: «Какие конкретно действия потребуются, для того чтобы подойти к решению задачи?»

Напишите список первоочередных действий. Затем разбейте их на шаги — чем подробнее, тем лучше, даже если запись подоб-



ных мелочей кажется неуместной, граничащей с глупостью (взять телефонную книгу, найти номер телефона, записать его, набрать номер). Когда задачи кажутся простыми до глупости, решить их гораздо проще.

## *Ролевые игры*

«Весь мир — театр, а люди в нем актеры», — писал Шекспир в пьесе «Как вам это понравится». И как он был прав!

Все мы обычно исполняем какие-то роли. Разве вам никогда не приходилось улыбаться, когда на душе кошки скребут? Разве вам не доводилось заниматься обычными делами — обслуживать покупателей, разговаривать по телефону и тому подобное — в то время, когда вы прескверно себя чувствовали и предпочли бы оказаться в постели? Разве вы никогда не вели себя как ни в чем не бывало, только бы люди не узнали о ваших неприятностях?

Большинство людей играют роли куда чаще, чем осознают, что участвуют в кем-то поставленной пьесе. Воспитывая в детях привычку к дисциплине, вы, быть может забавляясь в душе, ведете себя как строгий и рассудительный родитель. Продавец проявляет повышенное внимание к жалобам покупателя, удивляясь в душе: «Ну и зануда!» На первом свидании влюбленные ведут себя совсем не так, как через некоторое время в семейной жизни, когда получше узнают друг друга.

И все-таки в ситуациях, когда исполнение заранее обдуманной роли было бы наиболее полезным, люди часто боятся сыграть ее.

Ховард всегда неловко чувствует себя на различных приемах и вечеринках. Он очень скован и не умеет начать разговор. Но что, если Ховард решится играть роль завсегдатая вечеринок? Вот он входит с самоуверенным видом, улыбаясь, как будто бы прием для него — привычное дело. Говорит: «Привет! Меня зовут Ховард», — именно так вел бы себя человек, часто посещающий увеселения подобного рода.

Быть может, вы думаете: «Я так не могу». Почему? Вы должны выйти еще в одной сцене из тех, играть которые вы уже вызвались. Игра — очень эффективная методика. Если вы хотите изменить свое поведение, попробуйте сыграть роль другого человека. Представьте себя таким, каким хотели бы быть.

Если вы хотите быть приятным в общении, начните с дружеских действий. Улыбнитесь, скажите: «Привет!» Не каждый

ответит вам улыбкой. Не каждый откликнется на ваши слова. Но кто-тоотреагирует. Оцените, какое впечатление производят на людей ваши приветствия.

Психиатры называют такую методику экспериментом *in vivo*, что в переводе с латыни означает «в естественных условиях». Один психоаналитик, стараясь помочь пациенту приобрести чувство уверенности в себе, предложил вместе сходить в бар для холостяков. Врач предложил пациенту сначала понаблюдать за тем, как он сам будет себя вести, а затем последовать его примеру. В баре психоаналитик подошел к молодой женщине и завязал с ней разговор. Пациент симитировал его поведение и вскоре увлекся разговором с другой женщиной. На следующий день психоаналитик признался коллегам, что до этого дня он пикогда не имел такого успеха у женщин. Играя роль лечащего врача (ответственного за пациента), он и сам стал более уверенным в себе.

### Разработка сценария

Иногда, перед тем как играть намеченную роль, полезно написать сценарий. Конечно, в отличие от пьес, которые ставят в театре, вы не можете быть уверенными в репликах других персонажей, даже если и запишете их вероятные ответы. И все же заранее подготовленный сценарий в значительной мере подготовит вас к разговору, укрепляя вашу уверенность в том, что вы справитесь с ситуацией.

Игра по сценарию полезна во многих ситуациях. Если вы собираетесь позвонить по поводу продажи какой-то вещи, вообразите себя продавцом, специализирующимся на торговле по телефону, которого совершенно не волнуют пятьдесят отказов подряд, потому что он знает, что пятьдесят первая попытка окупит предыдущие. Опишите в сценарии то, что, на ваш взгляд, сказал бы такой энтузиаст-продавец человеку на другом конце телефонной линии: «Если скажут то-то, я отвечу так-то».

Подготовка сценария развития щекотливой или затруднительной ситуации поможет сохранить хладнокровие в реальных условиях. Сэнди необходимо поговорить с бывшим мужем Элом о том, как будут организованы его встречи с детьми. Она знает, что почти каждый такой разговор с ним заканчивается перебранкой.

— Я не хочу, чтобы ты указывала, что мне делать!

— Да, ты никогда не хочешь слушать, что говорят другие, в этом-то все твои проблемы!

На сей раз она хочет избежать стычки и тщательно продумывает напористую, но уравновешенную манеру своего поведения.

*Сэнди:*

— Я хотела бы поговорить о том, как мы организуем твои встречи с детьми.

Если Эл согласится поговорить, они начнут разговор. Но он может сказать: «Не сейчас, я занят».

*Сэнди:*

— Хорошо. Когда тебе удобно поговорить?

*Эл (возможный вариант):*

— Не знаю. Голова занята совсем другим. Да и почему бы не оставить все как есть, а там посмотрим.

*Сэнди:*

— Я понимаю, что сейчас тебе не до детей, но мы и так слишком долго откладывали обсуждение этого вопроса, а я хочу, чтобы все было решено. Давай встретимся в субботу или в воскресенье, когда тебя не отвлекают дела, и спокойно все обсудим. Ведь это очень важно. Когда тебе удобнее: в субботу или в воскресенье?

*Эл (возможный вариант):*

— Хорошо. Давай в субботу. Как насчет полудня?

*Сэнди:*

— Отлично. А пока оставим все как есть.

## **Репетиции**

Рассматриваемая ниже методика вытекает из предыдущей и заключается в репетиции вашей новой роли. Обычно мальчики перед зеркалом лепят образ хладнокровного и невозмутимого супермена, девочки — эффектной и очаровательной леди, отрабатывая различные выражения лица. Такие репетиции полезны любому человеку. Встаньте перед зеркалом и начинайте репетицию вечерами: «Привет! Меня зовут Ховард», «Привет! Я Ховард. Могу я заказать виски?» Примите безмятежное выражение лица, отработайте дружелюбную улыбку. А вместе с приятелем или подругой можно смоделировать поведение во время собеседования при приеме на работу.

## **Релаксация**

Возможно, вы полагаете, что релаксация не принадлежит к числу действенных методик, но осознанная способность расслабиться в нужный момент оказывается очень полезной. Трудно сделать что-то, когда вы скованы напряжением. Поэтому, когда вы чувствуете, что близки к стрессу, или когда вас переполняет бес-

покойство и страх, попытайтесь на время расслабиться, и, вполне вероятно, небольшой отдых поможет вам перейти к необходимым действиям.

Вы сами поймете, когда избавитесь от напряжения. Мускулы тела расслабятся, они просто как бы исчезнут. Вы почувствуете тепло и умиротворение.

Существует множество методик релаксации. Некоторым людям, чтобы спать напряжение, достаточно просто принять теплую ванну или послушать хорошую музыку. Другим необходимо удобно устроиться в тишине, закрыть глаза и представить себе что-нибудь спокойное и умиротворяющее, например вообразить себя сидящим в лодке, плывущей по озеру в прекрасный солнечный день, или же представить, как вы прогуливаетесь по берегу моря, а у ваших ног шумит прибой. Даже чувствуя себя натянутым как струна, можно успокоиться, представив себя где-то, где вы обычно испытываете умиротворение. Как правило, просто вызвать картину любимого тихого уголка недостаточно. Необходимо какое-то время мысленно сохранять его образ, припоминая все детали. К примеру, какого цвета берег моря? Какие краски играют на воде? Как ярко светит солнце?

Цель релаксации — отвлечься от негативных мыслей и сконцентрироваться на том, что помогает вам расслабиться. И поэтому чем подробнее вы воссоздаете и описываете себе образ такого успокаивающего места, тем спокойнее будете.

Некоторые считают весьма полезной медитацию — еще один способ отключиться от того, что вас взвинчивает, и сосредоточить свои мысли на чем-то ином. При медитации нужно сесть в удобное положение и глубоко дышать, повторяя вслух одно-единственное слово. Слово может быть любым — по вашему выбору. Многие просто произносят звук, напоминающий мычание. Вы выдыхаете и на выдохе произносите: «оооооооо...». И так около двадцати минут, что означает двадцать минут переключения на расслабление... на безмятежность... на дыхание...

Еще одной полезной методикой релаксации является последовательное расслабление всех частей тела. Можно спокойно заснуть, желая спокойной ночи каждому пальцу ног, рук, ягодицам, животу... Вежливость по отношению к частям своего тела оказывается эффективнее, чем пересчет слонов.

И наконец, можно купить кассету с записью сеанса релаксации или же записать его самостоятельно. Когда возникнет необходимость расслабиться, нужно будет просто поставить запись и сосредоточить все внимание на словах инструкций.

## Глава 14. Живите лучше

О том, что глупые ошибки совершают даже очень умные люди, вам наверняка было известно еще до чтения этой книги. Но теперь-то вы знаете точно, *почему* даже самые умные и блистательные люди совершают дурацкие ошибки и как они попадают на крючок.

И до чтения этой книги вы знали, что лишь немногие из нас (если таковые вообще имеются), подобно героям детских сказок, надеются на то, что в один прекрасный миг из жизни исчезнут все проблемы и волнения и наступит полное блаженство. Жизнь предоставляет нам на выбор различные варианты муки и радости, грусти и веселья, разочарования и удовлетворения от достигнутого. И лучшее, на что мы можем надеяться, — только увеличить долю последних составляющих и уменьшить долю первых. Надо признать, что от некоторых людей (возможно, и вы в их числе) удача отворачивается несколько чаще, чем от других. Надо признать и то, что многих из нас ломают обстоятельства, повлиять на которые нет никакой возможности. Но теперь-то вам известно, что болезненные ощущения, стресс и печаль в значительной мере возникают из-за наших собственных мыслей о случившемся. Теперь-то вы понимаете, как легко создать проблемы там, где их не было, страдать без всяких к тому реальных оснований, воспринимая пусть даже неприятную, но далеко не смертельную ситуацию как конец света.

«Одна из разновидностей счастья — точно определять, в какой момент быть несчастным», — писал в XVII веке Франсуа де Ларошфуко, и он прав. Очень многие из нас задолго до самого несчастья с головой погружаются в трясину горя и страданий, сокращая количество счастливых дней. Но теперь-то вы знаете, что *можете* подавлять негативные ощущения, и вам известно, *как это делать*.

### Лучшая идея

Жизненно ли важно *точно* распознать, какая именно ошибка мышления совершена? Нет. Ведь как уже упоминалось, нет четкой взаимосвязи между возникновением определенной ситуации и совершением какой-то одной конкретной ошибки мышления.

Ошибки зачастую наслаиваются друг на друга. Часто синдром Маленького Цыпленка идет рука об руку с мышлением типа «что, если...», а принятие всего на свой счет — с доверием критике. В принципе возможны любые комбинации ошибок мышления. Вот что действительно имеет важное значение — так это способность распознать сам факт, что сделана ошибка, а также способность остановить скачущие в голове мысли и заставить себя проанализировать их. Если вы способны обнаружить конкретные ошибки мышления, вы получили преимущество. Но если вы хотя бы засомневались в их правильности и допускаете вероятность ошибки — хотя и не знаете точно, какая же из ваших посылок неверна, — вы встали на верную дорогу.

Насколько важно уметь подобрать нужную методику к соответствующей ошибке мышления? Таблица, опубликованная ниже, составлена для того, чтобы дать вам представление, какие из методик могут быть наиболее эффективными в преодолении той или иной ошибки. Но вы должны проверить их воздействие, опробовав методики на практике. Вы сами установите, какая из методик наиболее полезна для вас в каждом конкретном случае.

## ***Инструменты на всю жизнь***

Методики, представленные в нашей книге, — ваши *инструменты на всю жизнь*. Вы будете снова и снова обращаться к ним. Как было бы прекрасно, если бы можно было однажды раз и навсегда успешно справиться с проблемами. Как было бы прекрасно, если бы можно было всего лишь раз устоять против искушения погружения в пессимистические мысли и навсегда избавиться от них. Но в жизни так не бывает. Жизнь как борьба с пылью, появляющейся вновь и вновь, как бы тщательно мы ни убирали в квартире. Однако если у нас в руках мощное орудие, навести порядок в доме легче и быстрее.

Возможно, вы еще не раз будете перечитывать эту книгу. Систематическое обращение к когнитивным и поведенческим методикам только отшлифует ваши знания.

Помните, что любое орудие бесполезно до тех пор, пока им не начнут пользоваться. Пила и молоток, валяющиеся в сарае, сами дома не построят. Сначала кто-то должен взять их в руки и применить по назначению. То же самое справедливо и по отношению к методикам, предлагаемым в данной книге. Освоение их — не более чем забавное развлечение, если не воспользоваться ими в жиз-

ни. Обязательно попытайтесь применить их на практике. Вам не понадобятся огромные усилия. Но удача не придет к вам сама, пока вы смотрите приятные сны.

## ***Вы в ответе за жизнь***

Если вы решитесь изменить свою жизнь с помощью средств когнитивной терапии, первое и главное, что вы должны сделать, — признать, что ответственность за жизнь лежит только на вас и ни на ком более. А это значит, что вы говорите себе:

— Я не позволю прошлому испортить мне будущее.

— Я не позволю никому сломить меня.

— Я преодолею все преграды, которые возникнут на моем пути. Я найду способ справиться с ними.

— Я не могу изменить окружающих, но есть один человек, на которого я могу влиять и которого я могу изменить, — я сам.

И возможно, к месту процитировать известную фразу — из кинофильма *Network*: «Кажется, я обезумел, но не собираюсь и дальше сходить с ума».

Помните, что ваши проблемы — это ваши проблемы. Возможно, в том, что они возникли, виновен кто-то другой, но когда дело доходит до их решения, вы должны сказать себе: «Все зависит только от меня».

Помните, очень важно, каким вы видите свое будущее. Очень важно то, о чем вы думаете. Очень важно то, что вы делаете. «Понаблюдайте за своими мыслями, — говорил Платон. — Вы можете делать с ними все, что пожелаете».

## Приложение

Ниже показано, в каких случаях эффективна каждая из описанных в двенадцатой и тринадцатой главах когнитивных методик. Если методика полезна в борьбе против всех без исключения ошибок, вы увидите крестики во всех ячейках таблицы.

1. Определение значения слов	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
2. Сомнение в обоснованности выводов	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
3. Распределение ответственности					X			X		X
4. Отмена катастрофы	X				X				X	
5. Выработка альтернативных мыслей	X	X	X		X	X			X	
6. Выработка альтернативных чувств	X	X	X		X	X			X	
7. Выработка альтернативных действий	X	X	X		X	X			X	
8. Сравнение преимуществ и недостатков		X		X		X				
9. Наклеивание ярлыков	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
10. И что тогда?	X		X						X	
11. Сверхпреувеличение								X		X
12. Десятибалльная шкала	X			X			X		X	
13. Превращение неприятностей в преимущества								X		
14. Выработка нового представления о себе		X								
15. Создание положительного образа		X								
16. Самонаструктаж				X			X			X
17. Самоотвлечение	X								X	
18. Игра в собственного адвоката			X		X					
19. Планирование времени	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
20. Планирование обучения	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
21. Решение проблем	X	X	X	X	X			X	X	



22. Поэтапный подход к достижению цели						X	X			
23. Ролевые игры			X	X		X			X	X
24. Репетиция новой манеры поведения	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
25. Релаксация	X							X		

# Содержание

Предисловие .....	5
Введение .....	7
Как узнают наиглупейшие ошибки? .....	7
Путь к собственным эмоциям .....	8
Цена эмоций .....	9
Умные люди — тоже люди .....	10
Мобилизация силы разума .....	12
Анкета мастера ошибок .....	12
Глава 1. Я же все прекрасно знал! .....	17
Когда нас покидает разум .....	18
Сила мысли .....	19
Как распознать шаблонное мышление .....	20
Горячая десятка .....	21
Применение методов когнитивной терапии для борьбы с ошибками .....	23
Новые привычки мышления .....	24
Дружественная терапия .....	26
Глава 2. Синдром Маленького Цыпленка .....	27
Потеря хладнокровия .....	28
Чего вы боитесь? .....	29
Давайте мыслить реалистично .....	30
Прислушайтесь к себе .....	31
Поспорьте со своими мыслями .....	32
Не надо катастроф .....	34
Допрос свидетеля .....	35
Запись мыслей .....	35
Встаньте на свою защиту .....	36

Найдите ошибки на картинке .....	38
Все пути ведут в Бедоград .....	39
Промежуточные этапы .....	41
Защита, а не разрушение .....	42
 Глава 3. Чтение мыслей .....	 43
Чем теснее отношения, тем сильнее иллюзии .....	43
Склонность к предположениям .....	45
«Улики» и намеки .....	46
Неправильная интерпретация имеющихся улик .....	47
Неправильный прием сообщений .....	48
Когда получено ложное сообщение .....	51
Почему так трудно избавиться от привычки к «чтению мыслей»? .....	53
Присваивание имени .....	54
Оспаривание предположений .....	55
Проверка восприятия .....	57
Изменяем представление о себе .....	57
Высказывание собственных мыслей .....	58
Чтение собственных мыслей .....	59
 Глава 4. Склонность все относить на свой счет .....	 60
Замечание одно — реакции разные .....	61
Автоскапирование .....	62
Результаты чрезмерной чувствительности .....	63
Распространенные источники ошибок .....	65
Эффект накопления .....	68
Если вас действительно критикуют .....	70
Выбор ответа .....	72
 Глава 5. Доверие своему пресс-секретарю .....	 74
Злые шутки оптимизма .....	75
Пресс-секретарь в повседневной жизни .....	78
Внутренний пресс-секретарь .....	81
Реальная проверка .....	83
Живи в реальном мире, и ты победишь .....	85

Глава 6. Доверие своему критику .....	86
Эффект камертона .....	86
Откуда возникает восприимчивость к критике? .....	88
Критическое отношение к критике .....	89
Очистка и сортировка .....	90
Внутренний критик .....	94
Когда критика полезна, а когда — нет .....	95
Отсрочка суждения .....	97
Ответ на критику .....	97
Без колебаний .....	100
Глава 7. Максимализм .....	101
Изъяны совершенства .....	101
Прекрасные высокие стандарты .....	103
Оптимальный уровень требовательности .....	104
Тернистый путь к компромиссам .....	106
Как изменить себя .....	107
«Идеальная» точка зрения .....	107
Формирование собственных стандартов .....	111
Развитие гибкости .....	113
Потихоньку-полегоньку .....	116
Что-то лучше, чем ничего .....	118
Глава 8. Болезненное сравнение .....	119
Способность сравнивать .....	119
Вы и окружающие .....	120
Сравнения со стороны .....	123
Сравнение как мотивация .....	124
Тупой предмет .....	125
Что вас расстраивает? .....	126
Если вы заболели .....	127
Реальный взгляд .....	129
Мнение окружающих .....	132
«Ну и что?» .....	132
Вы готовы к жертвам? .....	133
Изменение основы сравнений .....	133
Шаг за шагом .....	134

Преимущества и недостатки .....	136
Меньше сравнивайте .....	136
<b>Глава 9. «Что, если...» .....</b>	<b>137</b>
Переписываем закон Мэрфи .....	138
Ложное предположение .....	138
Тревоги взаимы .....	140
Позитивное, или реалистическое, «что, если...» .....	142
Задаем вопросы .....	142
Изменение направления мыслей .....	144
Планируйте время .....	145
<b>Глава 10. Есть такое слово — «должен» .....</b>	<b>147</b>
Природа слова «должен» .....	147
Удобство и достоинства слова «должен» .....	148
Как найти источник неприятностей .....	149
Если «должен» причиняет мучения .....	150
Как расширить мост .....	150
Анализ последствий .....	152
Хотел бы, мог бы и должен был бы .....	153
Расстаемся с прошлым .....	154
Что делать с чувством вины .....	155
«Долги» вступают в конфликт .....	156
Чужие понятия о долге .....	156
А что вы хотите? .....	157
Думать — полезно .....	158
<b>Глава 11. «Да, но...» .....</b>	<b>159</b>
Кухонный нож .....	160
Неверие в собственные силы .....	161
Смесь из опасных ошибок .....	165
Движение в сторону «да» .....	166
Изменение «да, но...» на «да, и...» .....	167
Рольевые игры .....	169
Переформулировка мыслей .....	170
Просто скажите «да» .....	170

Твердое «нет» .....	171
Как вести себя с людьми, злоупотребляющими «да, но...» .....	172
<b>Глава 12. Активизируем умственные способности .....</b>	<b>173</b>
Определение значения слов .....	174
Сомнения в обоснованности выводов .....	175
Распределение ответственности .....	177
Отмена катастрофы .....	179
Поиск альтернатив .....	181
Сравнение преимуществ и недостатков .....	182
Наклеивание ярлыков .....	184
И что тогда? .....	184
Сверхпреувеличение .....	185
Десятибалльная шкала .....	186
Превращение неприятностей в преимущества .....	187
Новое представление о себе .....	188
Репетиция положительного образа .....	189
Самоинструктаж .....	189
Самоотвлечение .....	191
Игра в адвоката .....	192
<b>Глава 13. Более, чем просто понять .....</b>	<b>193</b>
От знания к действию .....	194
Планирование времени .....	195
Планирование обучения .....	199
Решение проблем .....	201
Поэтапное движение к цели .....	202
Рольевые игры .....	203
Релаксация .....	205
<b>Глава 14. Живите лучше .....</b>	<b>207</b>
Лучшая идея .....	207
Инструменты на всю жизнь .....	208
Вы в ответе за жизнь .....	209
Приложение .....	210

# КНИГА-ПОЧТОЙ

**ЗАКАЗАТЬ КНИГИ ИЗДАТЕЛЬСКОГО ДОМА «ПИТЕР»  
МОЖНО ЛЮБЫМ УДОБНЫМ ДЛЯ ВАС СПОСОБОМ:**

- по телефону: (812) 294-01-04;
- по электронному адресу: [postbook@piter-press.ru](mailto:postbook@piter-press.ru);
- на нашем сервере: [www.piter-press.ru](http://www.piter-press.ru);
- по почте: 197198, Санкт-Петербург, а/я 619  
ЗАО «Издательство "Питер"».

Книги будут высланы вам наложенным платежом. Оплатить заказ вы сможете при получении посылки на ближайшем почтовом отделении. Цены на издания приведены ориентировочно и включают в себя стоимость пересылки по почте (но без учета авиатарифа). Книги будут высланы нашей службой «Книга — почтой» в течение двух недель после получения заказа или выхода книги из печати. **Заказ должен состоять не менее чем из трех книг.** Заказ будет гарантированно выполнен, если состоит из трех экземпляров одного наименования.



## БЛАНК ЗАКАЗА:

фамилия _____	имя _____	отчество _____
телефон _____	факс _____	e-mail _____
почтовый индекс _____	регион _____	район _____
населенный пункт _____		
улица _____	дом _____	корпус _____ квартира _____

## СПИСОК КНИГ:

Код КП	Название, автор	Цена наложенным платежом	Количество заказываемых экземпляров
<i>Серия «САМ СЕБЕ ПСИХОЛОГ»</i>			
4243	Технология успеха	19 р.	
956	Учебник везения	17 р.	
1053	Мудрая женщина советует	17 р.	
910	Наука обольщения	17 р.	
909	Игры, в которые играют мужчины	19 р.	
2731	Как управлять мужчинами	15 р.	
158	Флирт — путь к успеху	15 р.	

# КНИГА-ПОЧТОЙ



Код КП	Название, автор	Цена наложен- ным платежом	Количество заказы- ваемых экземпляров
3701	Имидж — путь к успеху	19 р.	
913	10 глупейших ошибок, которые совершают люди	19 р.	
721	Алхимия успеха	15 р.	
747	Безумная мудрость	24 р.	
2730	Гиноз: практическое руководство	24 р.	
194	Психотренинг по методу Хосе Сильвы	19 р.	
1111	Тайные возможности вашей психики	20 р.	
721	НЛП. Современные психотехнологии	19 р.	
<i>Серия «ЗДОРОВЬЕ. КРАСОТА. УСПЕХ»</i>			
3906	Современная контрацепция	26 р.	
713	Сделайте грудь красивой	15 р.	
1465	Обманывая возраст...	26 р.	
1463	«Ты + Я»	15 р.	
1735	Советы косметолога. Настольная книга	19 р.	
<i>Книги АЛЕКСАНДРА СВИЯША</i>			
2193	Карма. Жизнь без конфликтов	17 р.	
2194	Карма. Исправляем ошибки	17 р.	
2192	Карма. Решаем проблемы	17 р.	

Вы можете заказать бесплатный  
альманах профессиональной литературы  
Издательского дома «Питер».

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ  
**ПИТЕР®**  
WWW.PITER-PRESS.RU



# КНИГА-ПОЧТОЙ

СЕРИЯ «САМ СЕБЕ ПСИХОЛОГ»

**Х. Алдер**

**НЛП: СОВРЕМЕННЫЕ ПСИХОТЕХНОЛОГИИ**

**БЕСТСЕЛЛЕР**

В этой книге собраны приемы общения, которым обучают разведчиков, политиков и менеджеров самого высокого уровня. К вашим услугам — нейролингвистическое программирование (НЛП), одно из самых действенных направлений современной практической психологии. Под таинственными буквами НЛП скрывается дверь в мир психологического мастерства, виртуозного общения и эффективного управления. Нейролингвистическое программирование научит вас внушать доверие, быстро «считывать» состояние собеседника, эффективно управлять людьми и событиями.

Эта книга — полезный инструмент, без которого сегодня не обойдется ни один «гений общения»!



160 с., 13×20, обл.

Код 721

Цена наложенным  
платежом 19 р.

**В. Хьюитт**

**ТАЙНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ВАШЕЙ ПСИХИКИ**

Как завести ваш «внутренний будильник», который позволит вам просыпаться точно в назначенное время и никогда не опаздывать? Как научиться вести разговор с домашними животными, обучать их и даже лечить? Как найти выход из «жизненного тупика», прибегнув к услугам своего подсознания? Какие механизмы работают при запоминании большого объема информации? Как поставить «психологический щит» от несчастных случаев и болезней? Как развить свое восприятие до такой степени, что вы будете способны «почувствовать» пропащую вещь? Автор книги, известнейший в США экстрасенс и гипнотерапевт, Вильям Хьюитт, убежден, что каждый человек от рождения обладает экстрасенсорными способностями и каждый может пробудить в себе «шестое чувство». Доказательство — предлагаемая вашему вниманию книга.



192 с., 13×20, обл.

Код 1111

Цена наложенным  
платежом 20 р.

# КНИГА-ПОЧТОЙ

СЕРИЯ «САМ СЕБЕ ПСИХОЛОГ»

**В. Гурангов, В. Долохов**  
**КУРС НАЧИНАЮЩЕГО ВОЛШЕБНИКА,  
ИЛИ УЧЕБНИК ВЕЗЕНИЯ**



192 с., 13×20, обл.

Код 956

Цена наложенным  
платежом 17 р.

Едва увидев свет, эта книга стала общероссийской литературной сенсацией. С тех пор она приводит в восторг психоаналитиков и домохозяек, адептов дзэн-буддизма и маститых бизнесменов, мастеров НЛП и безалаберных студентов. Ею зачитываются философы, психологи, экстрасенсы и маги. Одни говорят, что эта книга — сплав мощнейших современных психотехнологий и поразительных философских прозрений. Другие утверждают, что она — эффективнейший инструмент изменения своей судьбы, реализации желаний, избавления от страхов и болезней. Третьи называют ее учебником по практическому волшебству. Кто-то усмотрит в изложенной здесь системе отечественный вариант метода нейролингвистического программирования, кто-то обнаружит сходство с учением Кастанеды, кто-то заявит, что о чем-то подобном писали еще Юм и Беркли... Но все прочитавшие книгу и опробовавшие систему на практике сходятся в том, что она РАБОТАЕТ!



192 с., 13×20, обл.

Код 194

Цена наложенным  
платежом 19 р.

**Т. Пауэлл, Дж. Пауэлл**  
**ПСИХОТРЕНИНГ ПО МЕТОДУ ХОСЕ СИЛЬВЫ**

Эта книга, в оригинале имеющая название «Управление разумом», — бесспорный хит практической психологии последних лет. Сам же метод психотренинга Хосе Сильвы, признанный революционным, изучается сейчас в 80 странах, причем им уже овладели более 8 миллионов человек. Прочитав эту книгу, вы не только поймете истоки всемирного «ажиотажа» вокруг Сильвы, но и наверняка сделаетесь очередным приверженцем его метода. Почему? Потому, что он способен в корне изменить вашу жизнь: вы станете увереннее в себе, удачливее, богаче... Впрочем, попробуйте убедиться в этом сами!..

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ  
**ПИТЕР**  
WWW.PITER-PRESS.RU

# КНИГА-ПОЧТОЙ

СЕРИЯ «САМ СЕБЕ ПСИХОЛОГ»

**Р. Коуплан**

## ГИПНОЗ: ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО

Гипноз — слышите вы, и воображение услужливо рисует вам немигающий взгляд удава и парализованного ужасом кролика. Или освещенную сцену, на которой человек во фраке и черном цилиндре силой своего голоса заставляет добровольца-скептика ловить невидимым сачком несуществующих бабочек, а через минуту приплясывать от воображаемой стужи... Заставить человека забыть свое имя, отучить его различать определенные цвета, управлять его поведением и самочувствием... Возможно ли? «Возможно, и этому может научиться каждый», — считает Рэйчел Коуплан. Как овладеть таинственной силой внушения, как научиться гипнотизировать себя и других, как справиться с неразрешимыми проблемами — об этом рассказывает книга известного гипнотерапевта.



352 с., 13×20, обл.  
Код 2730

Цена наложенным  
платежом 24 р.

**П. Томсон**

## САМОУЧИТЕЛЬ ОБЩЕНИЯ

Вы держите в руках незаменимую книгу — современный учебник общения, в котором суммированы все самые известные, эффективные и беспроегрешные законы коммуникации. «Самоучитель общения», написанный живо и остроумно, со множеством тренировочных упражнений, научит вас:

- виртуозно начинать разговор;
- грамотно строить вопросы и ответы;
- слушать и слышать собеседника;
- убеждать даже самых несговорчивых;
- внушать доверие самым недоверчивым;
- наносить точные коммуникационные удары;
- понимать язык жестов;
- не допускать роковых ошибок в разговоре;
- ... и множеству других коммуникационных находок.



224 с., 13×20, обл.  
Код 948

Цена наложенным  
платежом 20 р.

# КНИГА-ПОЧТОЙ

СЕРИЯ «ИСЦЕЛИ СЕБЯ САМ»

**А. Свияш**

**БЕСТСЕЛЛЕР**

## КАРМА. ЖИЗНЬ БЕЗ КОНФЛИКТОВ. ЧАСТЬ 1



224 с., 13×20, обл.  
Код 2193

Цена наложенным  
платежом 17 р.

В новой работе известного российского ученого-изобретателя, психолога и целителя впервые дается исчерпывающе полное изложение Общей теории кармических взаимодействий, обоснование методов кармической диагностики и «чистки» тонких тел, а также множество практических советов по использованию эзотерических знаний в повседневной жизни. Книга является первой частью трилогии. Здесь вы найдете объяснение основных понятий кармической теории, познакомитесь с методами кармической диагностики, узнаете о том, какие шаги вам необходимо совершить для того, чтобы вступить на путь духовного совершенствования и освободиться от проблем, мешающих вам в личной и деловой жизни.

**А. Свияш**

## КАРМА. ИСПРАВЛЯЕМ ОШИБКИ. ЧАСТЬ 2

Во второй части трилогии вы познакомитесь с методами очищения тела эмоций, эфирного и кармического тела, продолжите знакомство с устройством Непроявленного мира, получите необходимые рекомендации по корректровке своей жизненной позиции и деятельному исправлению прошлых ошибок.

**БЕСТСЕЛЛЕР**



160 с., 13×20, обл.  
Код 2194

Цена наложенным  
платежом 17 р.

**БЕСТСЕЛЛЕР**

**А. Свияш**

## КАРМА. РЕШАЕМ ПРОБЛЕМЫ.

### ЧАСТЬ 3



224 с., 13×20, обл.  
Код 2192

Цена наложенным  
платежом 17 р.

Основная тема завершающей части трилогии — методика формирования событий собственной жизни. Здесь вы найдете подробное поэтапное описание приемов ФС. Особое внимание уделяется проблеме кармического влияния и использования помощи Высших Сил в сфере делового общения, карьеры и бизнеса. В последних главах книги содержатся практические рекомендации А. Г. Свияша, основанные на обширном опыте его консультативной деятельности, и соображения о перспективах дальнейшего развития и прикладного использования созданной им системы.

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ  
**ПИТЕР**<sup>®</sup>  
WWW.PITER-PRESS.RU

**УВАЖАЕМЫЕ ГОСПОДА!**

**ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «ПИТЕР» ПРИГЛАШАЕТ ВАС К ВЗАИМОВЫГОДНОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ. МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ АССОРТИМЕНТ КОМПЬЮТЕРНОЙ, МЕДИЦИНСКОЙ, ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ, ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ПОПУЛЯРНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ. МЫ ГОТОВЫ РАБОТАТЬ ДЛЯ ВАС НЕ ТОЛЬКО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ. НАШИ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА НАХОДЯТСЯ В МОСКВЕ, МИНСКЕ, КИЕВЕ, ХАРЬКОВЕ. ЗА ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ ОБРАЩАЙТЕСЬ ПО СЛЕДУЮЩИМ АДРЕСАМ:**

**Россия, г. Москва**

Представительство издательства  
«Питер», м. «Калужская», ул. Бутлерова,  
д. 17-Б, оф. 207 и 240, тел./факс  
(095) 234-38-15, 333-15-73.  
E-mail: sales@piter.msk.ru

**Россия, г. С.-Петербург**

Представительство издательства  
«Питер», м. «Электросила», ул. Благодатная, д. 67, тел. (812) 327-93-37,  
294-54-65.  
E-mail: sales@piter-press.ru

**Украина, г. Харьков**

Представительство издательства  
«Питер», тел. (0572) 23-75-63, факс

(0572) 14-96-09. Почтовый адрес:  
310093, г. Харьков, а/я 9130.  
E-mail: piter@tender.kharkov.com

**Украина, г. Киев**


Филиал Харьковского представительства  
издательства «Питер», тел./факс  
(044) 211-85-27, тел. 211-83-77.  
Почтовый адрес: г. Киев 116, а/я 2.  
E-mail: office@piter-press.kiev.ua

**Беларусь, г. Минск**


Представительство издательства  
«Питер», тел./факс (0172) 16-00-06.  
Почтовый адрес: 220012, г. Минск,  
ул. Кедышко, д. 19, а/я 104.  
E-mail: piterbel@carry.nsys.by

**КАЖДОЕ ИЗ ЭТИХ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ РАБОТАЕТ С КЛИЕНТАМИ ПО ЕДИНОМУ СТАНДАРТУ ИЗДАТЕЛЬСКОГО ДОМА «ПИТЕР».**


---

 Предлагаем принять участие в совместных проектах по электронным продажам. Дополнительную информацию можно получить по телефону в Санкт-Петербурге: (812) 327-93-37.  
**E-mail:** siti@piter-press.ru

---

 Ищем зарубежных партнеров или посредников, имеющих выход на зарубежный рынок. Телефон для связи: (812) 327-93-37.  
**E-mail:** sea@piter-press.ru

---

 Редакции компьютерной, психологической, экономической, медицинской, учебной и популярной (оздоровительной и психологической) литературы Издательского дома «Питер» приглашают к сотрудничеству авторов. Обращайтесь по телефону: (812) 327-13-11.

**Башкортостан**

Уфа, «Азия», ул. Зенцова, д. 70  
(оптовая продажа), маг. «Оазис»,  
ул. Чернышевского, д. 88, тел./факс (3472)  
50-39-00.  
E-mail: asiaufa@ufanet.ru

**Дальний Восток**

Владивосток, «Приморский Торговый Дом  
Книги», тел./факс (4232) 23-82-12.  
Почтовый адрес: 690091, Владивосток  
ул. Светланская, д. 43.  
E-mail: bookbase@mail.primorye.ru

Хабаровск, «Мирс», тел. (4212) 22-74-58,  
факс 22-73-30. Почтовый адрес: 680000,  
Хабаровск, ул. Ким-Ю-Чена, д. 21.  
E-mail: postmaster@bookmirs.khv.ru

Хабаровск, «Книжный мир», тел. (4212)  
32-85-51, факс 32-82-50. Почтовый адрес:  
680000, Хабаровск, ул. Карла Маркса, д. 37.

**Европейские регионы России**

Архангельск, «Дом Книги», тел. (8182)  
64-00-56, факс 65-41-34. Почтовый адрес:  
163061, Архангельск, пл. Ленина, д. 3.  
E-mail: book@atnet.ru

Калининград, «Пресса», тел. (0112)  
53-66-97, факс 53-63-87. Почтовый адрес:  
236040, Калининград, ул. Подполковника  
Иванникова, д. 3-А.  
E-mail: book@pressa.gazinter.net

Краснодар, «Когорта», тел./факс (8612)  
62-54-97. Почтовый адрес: 350033,  
Краснодар, ул. Ленина, д. 101.

**Северный Кавказ**

Ессентуки, «Россия», ул. Октябрьская, 424,  
тел./факс (86534) 6-93-09. Почтовый адрес:  
357600, Ессентуки, а/я 80.  
E-mail: rossy@klnv.ru

**Сибирь**

Братск, «Прометей», тел./факс (3953)  
43-18-76. Почтовый адрес: 665708, Братск,  
ул. Кирова, д. 35.

Иркутск, «Продавить», тел. (3952) 59-13-70,  
факс 51-23-31. Почтовый адрес:

**УВАЖАЕМЫЕ ГОСПОДА!**

**КНИГИ ИЗДАТЕЛЬСКОГО ДОМА  
«ПИТЕР» ВЫ МОЖЕТЕ ПРИОБРЕСТИ  
ОПТОМ И В РОЗНИЦУ У НАШИХ  
РЕГИОНАЛЬНЫХ ПАРТНЕРОВ.**

664031, Иркутск, ул. Байкальская, д. 172,  
а/я 1397.  
E-mail: prodalit@irk.ru;  
http://www.prodalit.irk.ru

Иркутск, «Антей-книга», тел./факс (3952)  
34-69-38. Почтовый адрес: 664003, Иркутск,  
ул. Карла Маркса, д. 20.  
E-mail: antey@irk.ru

Красноярск, «Книжный Мир», тел./факс  
(3912) 27-39-71. Почтовый адрес: 660049,  
Красноярск, пр. Мира, д. 86.  
E-mail: book-world@public.krasnet.ru

Нижегородск, «Дом книги», тел. (3466)  
23-59-50 факс 23-27-14. Почтовый адрес:  
626440, Нижегородск, пр. Победы, д. 12.

Новосибирск, «Топ-книга», тел. (3832)  
36-10-26, факс 36-10-27. Почтовый адрес:  
630117, Новосибирск, а/я 560.  
E-mail: office@top-kniga.ru;  
http://www.top-kniga.ru

Тюмень, «Друг», ул. Володарского, д. 38,  
тел./факс (3452) 24-27-18.  
E-mail: drug@tyumen.ru

Тюмень, «Фолиант», тел. (3452) 27-36-06,  
факс 27-36-11. Почтовый адрес: 625039,  
Тюмень, ул. Харьковская, д. 83-А.  
E-mail: foliant@tyumen.ru

**Татарстан**

Казань, «Таис», ул. Гвардейская, д. 9 а, тел.  
(8432) 76-34-55, факс 38-24-32.  
E-mail: tais@bancorp.ru

**Урал**

Екатеринбург, магазин № 14, ул. Челюскин-  
цев, д. 23, тел. (3432) 53-24-90.  
E-mail: gvardia@mail.ur.ru

Екатеринбург, «Валео Плюс», тел. (3432)  
42-07-75, 42-56-00.  
E-mail: valeo@emts.ru

Пермь, «Азбука», тел. (3422) 41-01-41, факс  
64-12-26. Почтовый адрес: 614010, Пермь,  
ул. Героев Хасана, д. 10.  
E-mail: azb\_plus@perm.raid.ru





# Сам себе психолог

Наверняка вам приходилось, совершив или сказав какую-нибудь глупость, рвать на себе волосы, кусать локти, просыпаться среди ночи в холодном поту и, скрежеща зубами, твердить себе: «Тупица, бестолочь! Надо же было так влипнуть!».

Причина опрометчивости поступков и неловкости фраз коренится в незнании психологических законов, а фатальное невезение — всего лишь элементарная психологическая неграмотность.

Как выпутаться из паутины бесплодного самокопания? Как выплыть из водоворота депрессивных состояний? Как научиться избегать тупиковых ситуаций? Всемирно известные психологи Артур Фриман и Роуз Девульф расскажут вам о десяти наиболее типичных ошибках, ведущих к житейским неудачам, путанице и непониманию в отношениях с окружающими.

## КНИГИ ИЗДАТЕЛЬСТВА «ПИТЕР»



СПРАШИВАЙТЕ В КНИЖНЫХ МАГАЗИНАХ.  
Заказ наложенным платежом:

197186, Санкт-Петербург, д.кв 819  
e-mail: [rozefbook@piter-press.ru](mailto:rozefbook@piter-press.ru)  
для жителей России

61093, Харьков-93, д.кв 9190,  
[Piter@tender.kharkov.com](mailto:Piter@tender.kharkov.com)  
для жителей Украины

220012, Минск, в/к 104  
для жителей Беларуси



Посетите наш Web-магазин:  
<http://www.piter-press.ru>

**ПИТЕР**  
[WWW.PITER-PRESS.RU](http://WWW.PITER-PRESS.RU)

ISBN 5-88782-366-6





